

Universidade Técnica de Lisboa  
Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG)

Mestrado em Economia Internacional

A Parceria entre a União Europeia e os Países Mediterrânicos depois da Conferência de  
Barcelona até 2005

Paula Cristina Cravina de Sousa

Orientadores: Doutores Joaquim Alexandre dos Ramos Silva e Maria Antonina do  
Espírito Santo Lima\*

Júri:

Presidente: Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva, professor associado com  
agregação do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de  
Lisboa

Vogais: Doutora Maria Helena Almeida Silva Guimarães, professora associada da  
escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho;

Doutor Horácio Crespo Pedrosa Faustino, professor auxiliar do Instituto Superior de  
Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.

Outubro/2009

\* Falecimento em 16/12/2008

## **Glossário**

ACP (África Caraíbas e Pacífico) – Antigua; Angola; Barbados; Burkina Faso; Burundi; Benin; Bahamas; Botswana; Belize; República Democrática do Congo; República da África central; Congo; Côte d'Ivoire; Lesoto; Madagascar; Ilhas Marshal; Mali; Mauritânia; Maurícias; Malawi; Moçambique; Namíbia; Níger; Nigéria; Nauru; Ilhas Cook; Camarões; Cabo Verde; Djibouti; Dominica; República Dominicana; Eritreia; Etiópia; Fiji; Estados Federado da Micronésia; Gabão; Grenada; Gana; Gâmbia; Guiné; Guiné Equatorial; Guiné-Bissau; Guiana; Haiti; Jamaica; Quênia; Kiribati; Comoros; St Kitts e Nevis; St Lúcia; Libéria; Papua Nova Guiné; Palau; Ruanda; Ilhas Salomão; Seicheles; Sudão; Serra Leoa; Senegal; Somália; Suriname; São Tomé e Príncipe; Suazilândia; Chade; Togo; Timor-Leste; Trinidad e Tobago; Tuvalu; Tanzânia; Uganda; São Vicente e Grenadines; Vanuatu; Samoa; África do Sul; Zâmbia, Zimbabué

ASEAN (Associação das Nações do Sudeste Asiático) – Brunei; Indonésia; Cambodja; República Democrática do Lao; Myanmar; Malásia; Filipinas; Singapura; Tailândia; Vietname

BFTA (Zona de Comércio Livre dos Bálticos) – Estónia; Letónia; Lituânia

BRIC – Brasil; Rússia; Índia; China

CCG (Conselho de Cooperação do Golfo) – Bahrein; Kowait; Oman; Qatar; Arábia Saudita; Emirados Árabes Unidos

CEFTA (Zona de Comércio Livre da Europa Central) - Albânia; Bósnia Herzegovina; Croácia; Macedónia; Moldávia; Montenegro; Sérvia, Kosovo

EEE (Espaço Económico Europeu) – Islândia; Liechtenstein; Noruega; UE

EFTA (Associação de Europeia de Comércio Livre) – Suíça; Islândia; Liechtenstein, Noruega

MED (Países Mediterrânicos) – Argélia; Egito; Israel; Jordânia; Líbano; Marrocos; Autoridade Palestiniana; Síria; Tunísia

Mercosul (Mercado Comum da América do Sul) – Argentina; Brasil; Paraguai; Uruguai

NAFTA (Acordo Norte-Americano de Livre Comércio) – EUA; Canadá; México

PECO (Países da Europa Central e Oriental) - Estónia, Letónia, Lituânia, Polónia, República Checa, Eslováquia, Hungria, Eslovénia, Malta e Chipre

SADCC (Comissão para a Cooperação e Desenvolvimento da África Austral) – Angola; Botswana; Lesoto; Moçambique; Malawi; Namíbia; Suazilândia, Tanzânia; Zâmbia e Zimbabué

UAM (União Árabe do Magrebe) - Argélia; Tunísia; Líbia; Marrocos; Mauritânia

UE-27 (União Europeia a 27) – Áustria; Bélgica; Bulgária; Alemanha; Dinamarca; Espanha; Finlândia; França, Reino Unido; Grécia, Irlanda; Itália; Luxemburgo; Holanda; Portugal; Suécia; República Checa; Hungria; Estónia; Chipre; Lituânia; Letónia; Malta; Polónia; Eslovénia, Eslováquia; Roménia;

## **Resumo**

O trabalho tem como objectivo caracterizar as relações entre a União Europeia (UE) e os países mediterrânicos num contexto mais actual, entre 1995 – desde o Processo de Barcelona - e 2005 no contexto do multilateralismo e do regionalismo. Pretende-se descrever os avanços conseguidos em termos de política mediterrânica da UE ao nível comercial e os entraves ao aprofundar das relações entre as duas regiões, bem como fazer um balanço dos dez anos de Barcelona. Os esforços para relançar a Parceria feitos a partir de 2005 também serão tratados. O trabalho fará também uma abordagem às relações entre Portugal e os países mediterrânicos.

Palavras-chave: União Europeia, países mediterrânicos, Processo Barcelona, comércio, integração regional, multilateralismo

This paper pretends to characterize the relationship between the European Union and the Mediterranean partners between 1995, year of the Barcelona Process, to 2005 in the context of multilateralism and regionalism. The objective is to describe the evolution of the trade relations and to make a balance of the ten years of the Barcelona Process. The EU's new strategies to re-launch the partnership will also be treated. The paper will show the differences between the two regions and between the Mediterranean countries themselves. The relations between Portugal and the Mediterranean countries will also be treated.

Keywords: European Union; Mediterranean countries; Barcelona Process; trade; regional integration; multilateralism

## Índice

Introdução	10
1. Regionalismo europeu no contexto mundial	11
1.1 Multilateralismo e regionalismo	13
1.2 GATT/OMC	24
1.2.1 Cláusula de Habilitação	26
1.2.2 Sistema Generalizado de Preferências	27
1.2.3 Artigo XXIV do GATT e artigo V do GATS	30
1.3 Panorama actual de proliferação dos Acordos de Comércio Regional	32
1.4 Evolução da UE enquanto bloco mundial	37
1.4.1 Acordos de Associação e de Cooperação	39
2. Breve abordagem histórica das relações UE/PTM	42
2.1 A política comercial europeia e relações com países terceiros	42
2.1.1 A pirâmide de preferências	42
2.1.2 Regras de origem e sistema pan-euromediterrânico	44
2.1.2.1 Regras de origem preferenciais	48
2.2 Política comercial comum e evolução das relações com os PTM	51
2.2.1 Antes de Barcelona	51
2.2.2 Processo Barcelona	52
2.2.2.1 As três componentes do Processo Barcelona	53
2.2.3 A União para o Mediterrâneo	59
3. Relações comerciais entre a UE e os PTM (1995-2005)	63
3.1 Caracterização do Mediterrâneo	63

3.2 Relações comerciais entre a UE e os países mediterrânicos	67
3.3 Integração sul-sul e as relações comerciais entre os países do sul do Mediterrâneo	83
3.3.1 O Acordo de Agadir	84
3.3.2 Motivos para a fraca integração Sul-Sul	87
3.3.3 O impacto dos países emergentes	93
3.4 Relações comerciais entre Portugal e os países mediterrânicos	94
4. Repensando a parceria à luz da nova estratégia da UE de 2006	98
5. Conclusão	103

## **Lista de quadros, gráficos e mapas**

### **Quadros**

Quadro 1. Evolução da pirâmide de preferências	43
Quadro 2. Ranking Doing Business 2008/2009	65
Quadro 3. Diferença de tarifas entre os países mediterrânicos	66
Quadro 4. Exportações para os países do Mediterrâneo	85
Quadro 5. Importações dos países do Mediterrâneo	86
Quadro 6. Evolução do comércio entre Portugal e os MED entre 1995 e 2004	94

### **Gráficos**

Gráfico 1. Acordos de comércio regional notificados por tipo de acordo (Dezembro de 2006)	31
Gráfico 2. Acordos de Comércio Regional em vigor por data	33
Gráfico 3. Evolução das trocas entre a UE e a Argélia entre 1995 e 2005	68
Gráfico 4. Evolução das trocas entre a UE e o Egito entre 1995 e 2005	71
Gráfico 5. Evolução das trocas entre a UE e Israel entre 1995 e 2005	73
Gráfico 6. Evolução das trocas entre a UE e a Jordânia entre 1995 e 2005	74
Gráfico 7. Evolução das trocas entre a UE e o Líbano entre 1995 e 2005	76
Gráfico 8. Evolução das trocas entre a UE e o Marrocos entre 1995 e 2005	77
Gráfico 9. Evolução das trocas entre a UE e a Síria entre 1995 e 2005	80
Gráfico 10. Evolução das trocas entre a UE e a Tunísia entre 1995 e 2005	81

### **Mapas**

Mapa 1. Rede de acordos regionais da UE	36
---	----



Agradeço aos meus professores, Antonina Lima e Joaquim Ramos Silva, pelo incentivo e compreensão e à minha família e amigos pela paciência e motivação.

## **Introdução**

Numa altura em que se fala num novo fôlego do Processo de Barcelona, através do lançamento da União Para o Mediterrâneo em 2008, é importante perceber o que foi conseguido em termos do processo iniciado em 2005 e o que faltou para que os objectivos económicos, políticos e sociais e culturais se concretizassem. As trocas entre as duas regiões aumentaram, mas não se está ainda perante uma zona de comércio livre e há um longo caminho a percorrer para se conseguir atingir a estabilidade entre as duas regiões.

Do lado do sul do mar Mediterrâneo, falhou a integração sul-sul e uma abertura maior por parte dos países (Argélia, Egipto, Israel, Jordânia, Líbano, Marrocos, Síria, Tunísia, Autoridade Palestiniana), no sentido de conseguirem seguir as regras do comércio regional e multilateral, com tarifas efectivamente mais baixas e com um ambiente económico e político mais *friendly* para os investidores. Do lado norte do Mediterrâneo, isto é, da União Europeia, falta um compromisso por parte de todos os países e uma vontade política efectiva para que as relações entre as duas regiões se tornem uma realidade.

## **Capítulo I – Enquadramento das relações externas da União Europeia**

### **1. Regionalismo europeu no contexto mundial**

O sistema de relações da União Europeia (UE) contém em si um vasto conjunto de estratégias, de diferentes características, duração, interesses e condições. As relações externas da UE pautam-se por vários tipos de abordagem: multilateral, bilateral e regional. Apesar do compromisso com a Organização Mundial de Comércio (OMC) no sentido de promover o multilateralismo, a União Europeia desenvolve também uma rede de relações continentais, regionais e bilaterais. A estratégia continental consubstancia-se na sua própria formação, com os vários alargamentos e a regional reflecte-se nos acordos que a UE contratualizou ao longo do tempo com outras regiões, como sejam os estabelecidos com a região do sul do Mediterrâneo, com o Mercosul, o ASEAN, PECO, etc.

Esta complexidade de relações foi-se estabelecendo ao longo dos anos de formação da UE. Durante os anos 60, período de formação da UE (1957), era já possível perceber a coexistência das três abordagens. Nesta altura, a União afirma, pela primeira vez, a posição comunitária na cena internacional durante a Ronda Kennedy e assina-se a primeira Convenção de Iaoundé, com 18 países africanos e os acordos de associação com a Grécia e a Turquia.

Nos anos 70, esta tendência mantém-se, com a implantação do Sistema Generalizado de Preferências (SGP), como excepção à Cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF), a assinatura da primeira Convenção de Lomé, com 46 países das regiões da Ásia, Caraíbas e Pacífico (ACP) e o alargamento ao Reino Unido, Dinamarca e Irlanda.

Durante os anos 80, é lançada uma nova ronda de negociações, para eliminar as barreiras não tarifárias ao comércio e para estender a disciplina do GATT não só aos produtos manufacturados, como os têxteis e vestuário, e produtos agrícolas, até agora fora do âmbito do GATT, mas também ao sector dos serviços (GATS) e aos direitos de propriedade intelectual (TRIPS). Nos anos 90 e depois da queda do muro de Berlim e da União Soviética abre-se a perspectiva de um alargamento a Leste e decide-se a implementação da moeda única europeia. A Convenção de Lomé foi renovada, mantêm-se o SGP e os acordos bilaterais e regionais, com a Turquia, o Espaço Económico Europeu (EEE), a parceria euro-mediterrânica em 1995, acordo com o ASEAN, com o Mercosul, etc. Este percurso demonstra a já referida coexistência das três abordagens no relacionamento da UE no plano internacional.

A Europa é a região que mais acordos regionais e inter-regionais tem, representando cerca de metade do total de acordos notificados à OMC e em vigor em finais de 2007. O acordo estabelecido entre a União Europeia e os países mediterrânicos em 1995 no Processo de Barcelona com o objectivo de formar uma zona de comércio livre até 2010 insere-se na tendência de formação de blocos regionais de comércio através de acordos de associação.

A União Europeia é o maior parceiro comercial daqueles países tanto em comércio de bens como de serviços. De acordo com a Comissão Europeia, mais de metade do comércio da região realiza-se com a UE, constituindo o destino de mais de 70% das suas exportações. A Europa é ainda o maior investidor (representa 36% do investimento directo estrangeiro) e é a região que proporciona a maior ajuda financeira, com uma média de três mil milhões de euros por ano em empréstimos e garantias.

Os acordos começaram a ser estabelecidos em 1995 e arrastaram-se pelos anos 2000, o que mostra a heterogeneidade da área. Assim, a Tunísia e Marrocos foram os primeiros a aderir, em 1995 e 1996, respectivamente. Seguiram-se a Jordânia que assinou o acordo em 1997, depois o Egipto em 2001 e em 2002 foi a vez do Líbano. A Argélia assinou em 2001. O acordo com a Síria estava, em 2005, numa fase inicial.

### **1.1 Multilateralismo e regionalismo**

A história da liberalização testemunhou duas ondas de regionalização. A primeira durante os anos 60 sob a formação da União Europeia fez com que a onda de regionalismo se espalhasse pelos países em desenvolvimento de África, América Latina e outros. Neste cenário, os Estados Unidos surgiam como um forte apoiante do multilateralismo. Esta postura mudou na segunda onda do regionalismo, durante os anos 80, em que foi mesmo um dos actores principais na celebração de vários acordos regionais, como com Israel, com o Canadá e mais tarde, formando a NAFTA, com o Canadá e com o México. Ao mesmo tempo davam-se os alargamentos da UE à Grécia (1980), a Portugal e Espanha (1986), à Áustria, Finlândia e Suécia (1995).

Na primeira vaga, entre os anos 50 e 70, a formação da Comunidade Económica Europeia (CEE), em 1957 é emblemática. No entanto, nasceram outros organismos como a Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA) em 1960 e a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) em 1967, entre outros. A segunda vaga, entre os anos 80 e 90, caracterizou-se pelo aparecimento da União Árabe do Magrebe (UAM), em 1989, do Mercado Comum da América do Sul (Mercosul) em 1991, do Espaço

Económico Europeu (EEE), em 1992 e da União Europeia, na sequência do Tratado de Maastricht, em 1993.

As vagas de regionalismo são muito diferentes entre si. A formação de blocos regionais nos anos 60 baseou-se num conjunto de expectativas. Em primeiro lugar, havia esperança de que os acordos entre países disciplinaria a procura de matérias-primas e de bens alimentares e de que, com o tempo, as exportações de bens manufacturados entre países em desenvolvimento diminuiria a dependência económica e tecnológica. Em segundo lugar, esperava-se que o poder negocial aumentasse face aos países desenvolvidos, devido à sua posição como potenciais importadores ou fornecedores de produtos essenciais (matérias-primas). Em terceiro lugar, acreditava-se que a formação de um bloco regional permitiria o surgimento das economias de escala, como resultado do alargamento dos mercados, a redução dos custos de produção e aumento da eficiência económica. Por outro lado, com as trocas concentradas no Norte, as relações Sul-Sul eram vistas como um instrumento importante e poderoso para reduzir a dependência dos países em desenvolvimento da economia global. É natural, portanto, que durante os anos 60, tenham surgido tantas tentativas de formação de blocos regionais, como os ASEAN ou a Conferência de Coordenação para o Desenvolvimento do Sul de África (SADCC), em 1979, por exemplo.

Contudo, há vários motivos que explicam o fracasso desta primeira vaga de regionalismo. Entre os países em desenvolvimento, a maioria dos grupos era formada por países pobres com mercados muito limitados. Mesmo quando os grupos regionais eram formados por um grande número de países, os baixos rendimentos per capita e o fraco poder de compra, limitavam o poder do mercado e, portanto, as relações intra-

grupos. Por um lado, Bhalla e Bhalla (1997) consideram que pelo menos um dos países-membro na relação Sul-Sul deverá ter uma dimensão considerável. Mesmo quando está assegurada a dimensão mínima do mercado, é necessário que algumas pré-condições sejam satisfeitas. Estas passam pela harmonização da legislação referente ao investimento estrangeiro, boas relações entre Governos, empresas e indústrias, mecanismos de financiamento, entre outras. A coesão política é também uma pré-condição importante para o sucesso dos blocos regionais, factor que não esteve presente em muitos dos casos.

Por outro lado, na ausência de mecanismos que garantam uma compensação relativamente à perda de produção ou perda de receita em virtude da redução de tarifas, a cooperação entre parceiros regionais com um mercado potencial diferente potencia uma distribuição desigual dos ganhos conseguidos com a liberalização económica e comercial. Segundo o mesmo autor, para que a integração entre países tenha sucesso é necessário que todos os membros, ricos e pobres, beneficiem dela de forma adequada.

A maioria dos grupos formada nos anos 60 era constituída por países com estruturas produtivas semelhantes, em lugar de existir uma complementaridade entre elas. Estruturas de produção diversificadas são, por isso, outra das pré-condições para a expansão do comércio intraregional, bem como do comércio com o resto do mundo. Bhalla e Bhalla (1997) referem também que a cooperação Sul-Sul requer um período de adaptação maior, uma vez que terá de ultrapassar problemas sócio-económicos que os blocos Norte-Norte não têm, onde a integração comercial pré-união é, em geral, considerável.

O regionalismo dos anos 80 e 90 difere substancialmente do verificado na primeira vaga. Este facto deve-se sobretudo a um contexto político e económico diferente. Entre os anos 50 e 70, os novos países independentes e em desenvolvimento viam a independência do Norte através da cooperação Sul-Sul. Porém, os novos grupos já nascem sob o paradigma da liberalização económica e da desregulamentação do mercado. A abordagem dos novos grupos é também diferente. Enquanto no ‘velho regionalismo’ se via a protecção tarifária como um meio de defesa, estes olham agora para o comércio intra e inter-regional como o motor do crescimento. No ‘novo regionalismo’, a integração regional está a ser desenvolvida no sentido Norte-Sul, o que implica uma maior diversidade e países em diferentes estados de desenvolvimento. A NAFTA em 1992, a proposta para formar uma zona de comércio livre entre a UE e os países mediterrâneos em 1995, com o Processo de Barcelona e a negociação actual para o estabelecimento de uma Zona de Comércio Livre entre a UE e o Mercosul são exemplos deste tipo de cooperação, independentemente dos resultados finais destes processos.

O objectivo dos países em desenvolvimento que procuram um acordo regional com um grande mercado como a União Europeia ou os EUA é assegurar o acesso a estes mercados. No entanto, há que notar que os países em desenvolvimento, especialmente os países menos desenvolvidos já têm acesso preferencial a estes mercados, para a maioria dos produtos manufacturados – seja através de programas preferenciais unilaterais, seja porque as tarifas da Cláusula Nação Mais Favorecida já eram muito baixas. Os acordos regionais excluem na maioria das vezes o sector agrícola e outros produtos politicamente sensíveis. Outro dos objectivos é reforçar as reformas internas através de compromissos políticos visíveis. Entrar para um bloco regional pode também



reflectir o desejo de resolver conjuntamente problemas específicos dessa região: água, energia, migrações.

Bhagwati (1993) considera que a segunda onda de regionalismo é mais duradoura que a primeira, já que conta agora com o apoio dos Estados Unidos desapontados com o desenvolvimento do GATT, ao mesmo tempo que a Europa aprofunda o seu nível de integração. Krugman (1991) justifica este abrandamento no desenrolar das negociações do GATT com o aumento do número de participantes - o que dificulta as negociações - com a mudança nas formas de proteccionismo - a existência da possibilidade de colocar limitações voluntárias às exportações e os mecanismos anti-dumping fazem com que as negociações sejam mais complicadas e morosas. Por outro lado, a quebra da influência dos Estados Unidos e as diferenças institucionais entre os maiores países contribuem também para este efeito.

Contudo, Baldwin (1996) apresenta um motivo diferente: afirma que a proliferação de acordos regionais não representa o falhanço do GATT e defende que as negociações daquele organismo sempre foram difíceis e longas. Baldwin argumenta que a proliferação dos acordos regionais se deve ao efeito dominó que foi despoletado por dois acontecimentos marcantes, um no continente americano e outro na Europa. O primeiro foi a formação da ZCL entre os EUA e o México que colocou em causa o equilíbrio das relações nas Américas com o acesso preferencial que o México iria ter em relação ao mercado norte-americano. Este acontecimento fez com que o Chile, o Brasil, a Argentina e outros quisessem também eles formar ZCL com os EUA. Mas estes sugeriram a formação de blocos entre eles antes de se candidatarem a acordos com os EUA.

Na Europa deu-se um processo semelhante, com a formação do mercado único que criou um efeito dominó, com os países da EFTA a sentirem-se pressionados a aderir no final dos anos 80 e início da década de 90. Baldwin explica que a integração e a perspectiva de maior actividade desperta os exportadores para o bloco regional. Caso o governo estivesse num ponto de relativa indiferença no tocante à participação no bloco, a perspectiva de actividade extra pode convencê-lo a integrar o grupo. À medida que o bloco aumenta, o custo para os não-membros vai aumentando, já que perdem competitividade para um grande número de países.

Promfet (2006) identifica ainda uma terceira vaga de regionalismo nos anos 2000, desta feita conduzida pela Ásia e pelo crescimento económico chinês. O colapso das reuniões da OMC em 1999, em Seattle, estimulou novos acordos de liberalização de comércio na região da Ásia-Pacífico. Em 1999, tiveram início as negociações bilaterais entre o Japão e Singapura bem como negociações entre a China e os ASEAN. Singapura, Tailândia e Coreia do Sul celebraram acordos bilaterais. Por sua vez, os Estados Unidos também negociaram acordos com Marrocos, a Jordânia e a Austrália. Em 2004, a UE passou a contar com 25 membros e em 2007 com 27.

Há ainda outro aspecto a considerar: existem diferenças consideráveis entre os acordos bilaterais Norte-Sul e a cooperação Sul-Sul. Os primeiros são consideravelmente mais ambiciosos em termos de conteúdo e de amplitude que a cooperação Sul-Sul e vão mais longe no que se refere à profundidade das relações criadas, estendendo-se ao sector dos serviços e aos direitos de propriedade.

Resta saber se o regionalismo leva ao multilateralismo ou se pelo contrário o impede. Esta tem sido, aliás, uma das questões mais discutidas ao longo dos anos. Bhagwati (1993) coloca a questão em termos de '*building blocks* ou *stumbling blocks*'. Para avaliar os blocos é necessário encontrar respostas para as seguintes perguntas:

- Este tipo de acordos (uniões aduaneiras ou zonas de comércio livre) reduz ou não as trocas comerciais mundiais?
- Será o regionalismo um dos meios para se alcançar o comércio livre, não discriminatório e multilateral, ou seja, será que a expansão dos blocos regionais conduzirá ao comércio livre mundial; ou, pelo contrário, irá fragmentar a economia mundial?

As respostas a estas duas questões variam de autor para autor. De um lado Bhagwati (1993) com uma visão mais negativa do regionalismo e, do outro, autores como Lawrence (1996), Summers (1991), Deardorff and Stern (1994), entre outros são mais optimistas.

Bhalla e Bhalla (1997) consideram que para que o regionalismo seja visto como um *building block* tem de satisfazer três condições: deverá criar comércio em lugar de o desviar e, além de o fazer, deverá induzir ao crescimento, além de facilitar as negociações para conseguir resultados positivos em termos de comércio multilateral.

Já Krugman (1991) considera que tal depende do número de blocos criados entre os vários países. Num dos extremos há tantos países quantos blocos e nenhum tem poder

de mercado, pelo que as tarifas são zero e a competitividade maximiza o bem-estar mundial. No extremo oposto existe apenas um bloco no qual as tarifas são zero e sem restrições às trocas comerciais. Qualquer situação intermédia é negativa, sendo a mais penalizadora aquela que se caracteriza pela existência de três blocos. Quando existem dois blocos, cada um tem o monopólio dos seus produtos e aplica uma taxa às importações do bloco rival. Se existirem três blocos com dimensão comercial equivalente, tal leva a que apenas um terço, em vez de metade dos bens, estejam sob o livre comércio, pelo que há um efeito de desvio de comércio tal como concebido por Viner. Contudo, Krugman admite também que os países que celebrem acordos de livre comércio entre si têm, em geral, mais em comum do que com os restantes países. Estes países são os chamados parceiros comerciais naturais com os quais as trocas comerciais já eram intensas.

Por outro lado, Bhagwati (1993) considera que os países de maior dimensão e de maior influência tendem a olhar mais para si próprios que os mais pequenos. Uma vez que o país é grande o suficiente, a necessidade de se abrir a outros países ou blocos é reduzida. Como referi acima, Bhagwati considera que o revivalismo do regionalismo não é bem-vindo, mas reconhece que esta segunda onda será mais duradoura. Assim, defende medidas de controlo para que aqueles acordos sejam o mais benéfico possível e consonantes com o objectivo do comércio livre a nível global.

Elenca de seguida um conjunto de medidas para evitar o desvio de comércio como, por exemplo, a proibição de ZCL no artigo XXIV: “Uma solução seria modificar o artigo XXIV, para excluir as ZCL, com várias tarifas por membro e permitir apenas as UA

com tarifas externas comuns”<sup>1</sup>. Quanto mais profunda a forma de integração, mais próximo se está do comércio livre. Além disso, Bhagwati sugere também a obrigatoriedade de incluir na união a tarifa mais baixa de qualquer membro da UA sobre qualquer produto em vigor antes da mesma. Por outro lado, considera que o regionalismo implica uma maior necessidade de um GATT forte e de reformas que possam limitar a utilização dos mecanismos de anti-dumping e de restrições voluntárias das exportações como medidas proteccionistas. Como alternativa é ainda proposta a análise caso-a-caso dos acordos regionais, em que o GATT analise um a um a aprovação ou não de cada ZCL e UA, consoante o seu resultado seja a criação ou o desvio de comércio. Resta saber se isto é exequível à priori.

Para Bhagwati e Panagariya (1996), o desenvolvimento de acordos preferenciais só é desejável se se estiver perante a construção de um mercado único com integração plena dos factores de mercado e harmonização política ou quando as negociações multilaterais não estão a funcionar. Para os autores nenhuma destas situações se coloca. A proliferação dos acordos preferenciais torna mais real a possibilidade de um *‘spaghetti bowl’*, em que as barreiras comerciais vão depender da origem do produto. “Os acordos preferenciais são apenas um e gigantesco passo atrás desta realidade: a necessidade é, hoje, de se intensificar o compromisso para com os princípios básicos da não-discriminação que os arquitectos do GATT viram como a sua principal virtude, e não destruí-la”<sup>2</sup>, afirmam os autores.

Já Lawrence (1996) vê os acordos regionais como *building blocks*. “Estes acordos estão a ser assinados por países desenvolvidos e em desenvolvimento, que estão a liberalizar

---

<sup>1</sup> Bhagwati, J. (1993), Regionalism and Multilateralism: An overview in *Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trading Agreements* (1999), p. 16.

<sup>2</sup> Bhagwati e Panagariya (1996), *Preferential Trading Areas and Multilateralism*, in idem, p.78.

o comércio unilateralmente e através da OMC”<sup>3</sup>. O autor exemplifica com os casos da UE e do México: os membros da UE baixaram as barreiras comerciais externas e internas e o México tornou-se mais atractivo para a captação de IDE quando garantiu o acesso ao mercado norte-americano aos seus produtores. Por outro lado, o autor realça que os acordos são abertos a alargamentos. A experiência de outros acordos indica que os acordos regionais de sucesso representam um grande pólo de atracção nos países fronteiriços e criam incentivos à expansão do acordo, como aconteceu, por exemplo com a UE, que começou com seis membros. Os países competem com os vizinhos e há, por isso, uma forte necessidade para os não membros de igualar as vantagens dadas pelos membros de um acordo. Lawrence afirma que “o regionalismo veio para ficar”<sup>4</sup> e que é essencial manter os acordos abertos ao alargamento e defende que a OMC deve desempenhar um papel importante em garantir que assim acontece.

O autor reconhece, no entanto, que o maior risco no desenvolvimento dos acordos regionais é o aparecimento de novas formas de protecção como a implementação de regras de origem e de direitos anti-dumping que têm efeitos proteccionistas. Assim, defende que as regras do GATT devem ser reforçadas. Os membros não devem poder aplicar regras de origem específicas para determinados sectores e as regras anti-dumping devem ser reformuladas.

Por sua vez, Summers (1991) argumenta que, dada a actual estrutura do comércio, os efeitos de criação de comércio dos acordos regionais deverão exceder os de desvio de comércio e que há boas probabilidades de que, mesmo quando o desvio de comércio domina, os acordos regionais aumentem o bem-estar. Summers refere ainda os parceiros

---

<sup>3</sup> Lawrence, R. (1996), *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, p. 109.

<sup>4</sup> Idem, p.110.

naturais e considera que os blocos criados entre países que já registavam grandes níveis de comércio entre si, antes da formação do bloco, reduzem o risco de desvio de comércio. Bhagwati (1993) contesta esta teoria e afirma que as trocas, por exemplo entre a Índia e o Paquistão são muito incipientes, ao contrário do que acontece por exemplo entre os EUA e Israel.

Na mesma linha, Deardorff e Stern (1994) têm uma visão mais otimista em relação ao regionalismo. Discordam de Krugman (1991) e não consideram que os acordos preferenciais tenham um cariz tão negativo. Pelo contrário, é provável que um mundo de blocos comerciais, cada um formando uma área de comércio livre, leve o bem-estar mundial para próximo do comércio livre. Assim, o regionalismo seria superior ao multilateralismo.

Sugerem, ainda, que o GATT deveria reconhecer os acordos bilaterais como parte intrínseca de qualquer sistema multilateral e não tratá-los como exceções. Simultaneamente dever-se-ia reforçar a regra do artigo XXIV segundo a qual os acordos preferenciais não devem conduzir a um aumento do nível de protecção. O GATT deve, também, incentivar a formação de acordos entre países com grandes diferenças entre si e assegurar que os acordos regionais estejam dispostos a receber novos membros. “Os desenvolvimentos na Europa e nos EUA mostram uma vontade surpreendente em estender o acesso preferencial além fronteiras do mundo desenvolvido”<sup>5</sup>. Porém, reconhecem que esta vontade pode acabar assim que se crie uma distância confortável

---

<sup>5</sup> Deardorff, A. e Stern, R., (1994), Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements in Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trading Agreements (1999), p.421.

entre eles e os países em desenvolvimento. “O GATT pode e deve desempenhar um papel importante em evitar que isto aconteça”<sup>6</sup>, alertam.

Baldwin (2006) considera que os acordos regionais representam um caminho para a liberalização do comércio mundial. Para o autor, em 2010 a maior parte do comércio mundial estará liberalizado, ou perto disso, embora este fenómeno ocorra sobretudo através de acordos regionais e não da OMC.

## **1.2 GATT/OMC**

O quadro do sistema comercial multilateral foi delineado no pós-Segunda Guerra Mundial através do Acordo Geral de Comércio e Tarifas (GATT). O GATT permaneceu o único documento regulador das trocas comerciais mundiais até ao surgimento de Organização Mundial de Comércio (OMC).

A OMC foi criada em 1995, no entanto, o actual sistema de comércio, nas suas linhas fundamentais, tem cerca de sessenta anos. Na verdade, desde 1948, o GATT regulou o sistema. Ao longo dos anos, o GATT desenvolveu-se através de várias rondas de negociação. A última ronda concluída foi a Ronda Uruguai, que durou oito anos, entre 1986 e 1994 e conduziu à criação da OMC. Enquanto o GATT regulou apenas as trocas comerciais de bens, a OMC tem um carácter mais abrangente, já que regula também as trocas de serviços e a propriedade intelectual.

---

<sup>6</sup> Idem.



Desde a criação do GATT, em 1947-48, foram concluídas oito rondas de negociação sobre as trocas internacionais. A nona ronda de negociações, que teve início em 2001, – Ronda de Doha – está ainda a decorrer. No início, as negociações tinham como principal objectivo reduzir as tarifas aduaneiras nos bens importados, de forma a liberalizar o comércio e a incentivar as trocas mundiais. Como resultado destes esforços, em meados da década de 90, as taxas aduaneiras dos países industrializados para bens industriais tinham sido reduzidas para níveis médios abaixo dos 3%. Mais de três quartos dos países da OMC são países em desenvolvimento e países em transição para economias de mercado. Durante os sete anos e meio que durou a Ronda Uruguai, mais de 60 destes países implementaram programas de liberalização de comércio de forma autónoma. Ao mesmo tempo, os países em desenvolvimento tiveram uma voz muito mais activa na Ronda Uruguai do que nas negociações anteriores e também a têm agora na Ronda de Doha.

O GATT baseia-se na Cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF) - que tem como pilar o princípio da não-discriminação -, na redução generalizada e progressiva dos direitos aduaneiros, a proibição das restrições quantitativas bem como o princípio de regulamentação do dumping e dos subsídios à exportação.

Uma das regras base é, portanto, a Cláusula da Nação Mais Favorecida, que impede determinados países de ter um tratamento discriminatório para com outros países. Se um país conceder um tratamento especial a outro, terá de concedê-lo também aos restantes membros da OMC. Este é o primeiro princípio do GATT e está também presente no Acordo Geral de Comércio de Serviços (GATTS) e no Acordo de Comércio de Propriedade Intelectual (TRIPS).

Outra das regras chave é o princípio do tratamento nacional, que define que os produtos importados e os domésticos devem ter um tratamento idêntico. O mesmo deve aplicar-se aos serviços, às patentes e aos direitos de autor. Este princípio pode, à semelhança da Cláusula Nação Mais Favorecida, ser encontrado nos outros acordos, GATS e TRIPS. O tratamento nacional apenas se aplica aos bens, serviços ou patentes a partir do momento em que entram no mercado de determinado país. Por isso, as taxas aduaneiras impostas às importações não constituem uma violação daquele princípio.

No entanto, os diversos acordos regionais colocam em causa o princípio da NMF, que estipula que as concessões que um país faz a outro são automaticamente extensíveis a outros países membros. Contudo, o artigo XXIV do GATT prevê exceções a este princípio e reconhece as uniões aduaneiras e as zonas de comércio livre mediante duas condições: os acordos devem eliminar os obstáculos às trocas entre os países membros para “o essencial das trocas comerciais” e não devem aumentar os direitos aduaneiros ou possuir regulamentações mais restritivas para os países terceiros.

### **1.2.1 Cláusula de Habilitação**

A *Enabling Clause* ou Cláusula de Habilitação foi adoptada em 1979 sob a égide do GATT e permite que os países desenvolvidos ofereçam um tratamento diferenciado e preferencial aos países em desenvolvimento. A *Enabling Clause* é a base legal para o Sistema Geral de Preferências (SGP) da OMC. Com o SGP, os países desenvolvidos oferecem tratamento preferencial e não recíproco (como tarifas baixas ou mesmo nulas nas importações) para produtos originários dos países em desenvolvimento. No entanto,

são os países desenvolvidos que escolhem os produtos e também os países a beneficiar. A *Enabling Clause* serve também de base legal aos acordos regionais entre países em desenvolvimento e ao Sistema Global de Trocas Preferenciais, sob o qual os países em desenvolvimento trocam concessões comerciais entre eles.

De acordo com o ponto três da lei – “*Differential and more favourable treatment reciprocity and fuller participation of developing countries*” –, qualquer tratamento concedido sob esta cláusula deve promover o comércio dos países em desenvolvimento e não deverá contribuir para aumentar as barreiras ou criar entraves ao comércio. Do mesmo modo, não deverá contribuir para criar entraves à redução ou eliminação das tarifas e outras restrições às trocas numa base de nação mais favorecida. Deverá também ser modificada para responder de forma positiva às necessidades de desenvolvimento, financeiras e comerciais dos países em desenvolvimento. Por sua vez, o ponto cinco estabelece que os países desenvolvidos não esperam qualquer reciprocidade nos compromissos comerciais feitos com os países em desenvolvimento para reduzir ou remover tarifas e outras barreiras, isto é, não esperam que os países em desenvolvimento façam contributos inconsistentes com as suas necessidades individuais financeiras e comerciais.

### **1.2.2 Sistema Generalizado de Preferências**

Segundo o SGP, determinados produtos originários de países em desenvolvimento têm tarifas reduzidas ou nulas. Os países menos desenvolvidos terão reduções mais significativas para um leque mais alargado de produtos. A ideia de garantir aos países em desenvolvimento um tratamento preferencial ao nível das tarifas na entrada nos

mercados industrializados partiu de Raul Prebisch, o primeiro secretário-geral da UNCTAD, na sua primeira reunião em 1964. O SGP foi adoptado quatro anos mais tarde, na reunião seguinte, em 1968, em Nova Deli.

Actualmente há 13 SGP nacionais notificados à UNCTAD. Os países seguintes garantem condições preferenciais: Austrália, Bielo-Rússia, Bulgária, Canadá, Estónia, a União Europeia, Japão, Suíça, Nova Zelândia, Noruega, Estados Unidos, Rússia e Turquia. Entre os países beneficiários do SGP da União Europeia há alguns mediterrânicos como a Argélia, Marrocos e o Líbano. Outros são o Afeganistão, Angola, a Argentina, a Geórgia, a Gâmbia, o Iraque e a África do Sul.

A UE foi a primeira a implementar o SGP em 1971. Desde então tem sofrido várias alterações. Começou por conter regras diferentes para os produtos industrializados, têxteis e agrícolas. Hoje em dia, há apenas um regulamento para todos os produtos, para todos os acordos e por um período de três anos. No início, o sistema baseava-se em quotas e tectos para produtos e países. Mas desde 1995, as preferências baseiam-se antes em tarifas preferenciais que variam consoante a ‘sensibilidade’ dos produtos para o mercado europeu, e já não têm a ver com limitações quantitativas (Artigo XI). Os beneficiários que conseguem desenvolver a sua economia podem ser retirados do SGP.

Há vários tipos de acordos dentro do SGP:

- Os acordos gerais;
- Os acordos que prevêm incentivos especiais para a protecção laboral;

- Incentivos para a protecção do ambiente;
- Acordos especiais para os países menos desenvolvidos;
- Acordos para combater a produção e tráfico de droga.

Os acordos para os países menos desenvolvidos estão disponíveis para os 49 países reconhecidos pelas Nações Unidas como tal e são conhecidos como os acordos ‘*Everything but arms*’ (EBA). A regulamentação do EBA foi adoptada pela UE em 2001, garantindo acesso livre de impostos e sem restrições quantitativas às importações dos países menos desenvolvidos, exceptuando armas e munições. Apenas as exportações de bananas, açúcar e arroz não foram totalmente liberalizadas.

Segundo as regras do EBA, os acordos celebrados com os países menos desenvolvidos podem ser mantidos por um período ilimitado de tempo, pelo que o prazo aplicado aos restantes países em desenvolvimento não é aplicado para os menos desenvolvidos. Quanto às preferências, estas podem ser retiradas, assim que os países atinjam níveis satisfatórios de desenvolvimento e podem ser reforçados noutros e o mesmo se aplica a sectores.

O SGP da UE combina estas duas formas. As preferências podem ser retiradas aos países – a exclusão – ou a sectores de actividade específicos – graduação. Todos os acordos do SGP oferecem um determinado tratamento preferencial. Este inclui 7000 produtos, sendo que, do total, 3300 estão classificados como ‘não-sensíveis’ e 3700 são considerados ‘sensíveis’. Os não-sensíveis têm acesso directo sem quaisquer tarifas,

enquanto os sensíveis têm uma redução tarifária, mas não a isenção total. A sensibilidade do produto é determinada pela situação do sector manufactureiro do mesmo produto na Comunidade. São, no fundo, aqueles que necessitam de uma maior protecção na fronteira, enquanto os não-sensíveis são aqueles que podem já competir com importações isentas de tributação dos países em desenvolvimento.

Uma vez que o tratamento preferencial é garantido sem quaisquer limitações quantitativas, a UE tem algumas medidas de salvaguarda, já que o aumento das importações dos países em desenvolvimento pode causar algumas dificuldades aos produtores europeus. O SGP permite a reintrodução de algumas taxas e impostos quando essas dificuldades se colocam. Estas medidas aplicam-se a produtos específicos com origem nos países beneficiários.

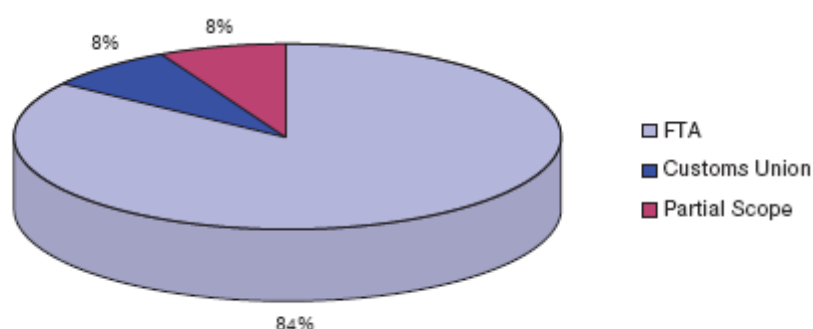
### **1.2.3 Artigo XXIV do GATT e Artigo V do GATS**

Como se disse, o artigo XXIV do GATT permite a formação de acordos regionais de comércio como as zonas de comércio livre e a união aduaneira, como particular excepção, mas desde que sejam cumpridos determinados critérios. Se uma zona de comércio livre ou uma união aduaneira for criada, as barreiras ao comércio devem ser removidas ou reduzidas para parte substancial dos sectores de comércio do grupo. Após a concretização do acordo, as taxas e barreiras não devem ser aumentadas para os não-membros. Da mesma forma o Artigo V do GATS permite acordos de integração económica nos serviços.

A 6 de Fevereiro de 1996, a OMC criou Comité dos Acordos Regionais de Comércio. O objectivo é examinar os grupos regionais e perceber se são, ou não, consistentes com a OMC. No entanto, a noção de “o essencial das trocas comerciais” como é dito no artigo referido, é muito subjectiva. Há muitos autores que criticam precisamente a subjectividade inerente a este conceito e advogam que a elaboração de acordos regionais e a constituição de blocos regionais se incompatibilizam com as negociações multilaterais.

Há essencialmente dois tipos de acordos regionais: as zonas de comércio livre (ZCL) e as uniões aduaneiras. Segundo Fiorentino, Verdeja, Toqueboeuf (2006), as ZCL representam 84% dos acordos notificados e em vigor, como mostra o gráfico abaixo. Aquela percentagem sobe para 92% quando se consideram os acordos assinados, em negociação e propostos. Já a percentagem de uniões aduaneiras desce para 1% e os acordos de alcance limitado ficam-se pelos 7%.

**Gráfico 1. Acordos de comércio regional notificados por tipo de acordo (Dezembro de 2006)**



Fonte: Fiorentino, Verdeja, Toqueboeuf (2006)

Os números levam a concluir que as ZCL são o tipo de acordo regional que representam uma facilidade maior na sua implementação, já que implicam um envolvimento político menor: por um lado, permite a existência de um tratamento preferencial, mas, por outro, permite manter a soberania na política comercial, face a países terceiros. Trata-se, geralmente, de um processo mais rápido e flexível, mais adaptado às estratégias dos países e permite, mais facilmente, o acesso a mercados distantes geograficamente. A união aduaneira implica a harmonização das políticas de comércio externo e tarifas externas comuns, sendo por isso um processo mais complexo.

Mukunoki e Tachi (2006) consideram que a criação de zonas de comércio livre é mais eficiente que a criação de uniões aduaneiras. Os autores concluem, por isso, que “as zonas de comércio livre são melhores que as uniões aduaneiras para a liberalização multilateral devido à flexibilidade associada à condução da política comercial para países não membro”<sup>7</sup>. Quando se trata de uma zona de comércio livre, cada membro pode negociar individualmente com países de fora da ZCL e formar novos blocos que, se sobrepõem a outros já existentes, mas que contribuem para criar trocas. Assim, se um deles concluir um acordo torna-se no elemento central de uma rede com vários eixos (os novos e os antigos). Exemplo é o México que é membro da NAFTA e tem acordos de comércio livre com a UE, a EFTA, o Chile, Israel e com o Japão.

### **1.3 Panorama actual de proliferação de Acordos de Comércio Regional**

Mais de metade do comércio mundial desenvolve-se através de blocos de comércio e quase todos os países do mundo fazem parte de um acordo regional (Hoekman, 2002).

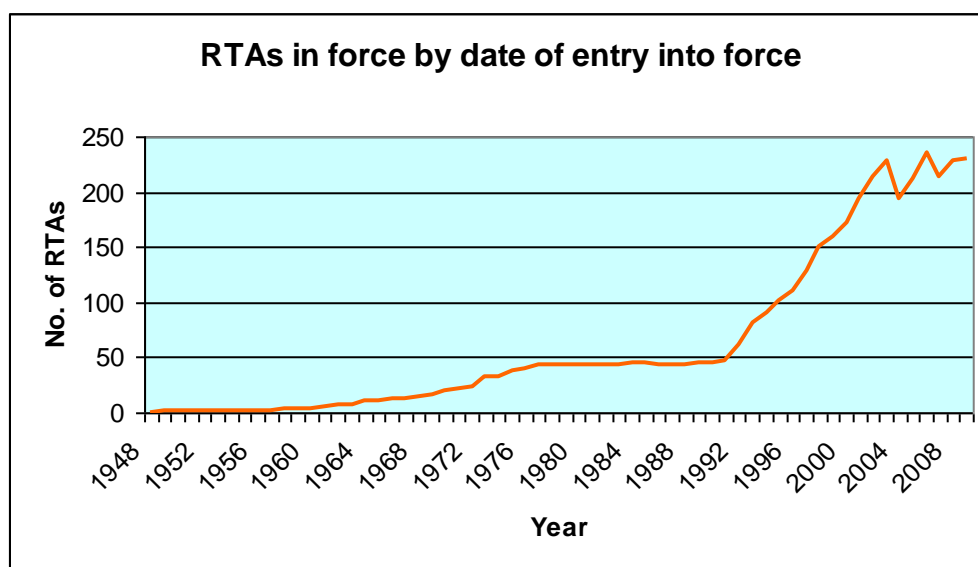
---

<sup>7</sup> Mukunoki, H. e Tachi, K. (2006), Multilateralism and Hub-and-Spoke Bilateralism in Review of International Economics, p. 670.



O número de acordos regionais tem vindo a aumentar. Segundo a OMC, entre 1948-1994, o GATT recebeu 124 notificações de acordos de comércio regional (para o comércio de bens), mas desde a criação da OMC, em 1995, foram notificados mais de 240 acordos, cobrindo tanto as trocas de bens como de serviços. Actualmente (a 15 de Dezembro de 2008), estão em vigor 230 acordos de comércio regional notificados, como mostra o gráfico seguinte.

**Gráfico 2. Acordos de Comércio Regional em vigor por data**



Fonte: OMC

Este acréscimo justifica-se, em parte, porque houve um aumento do número de membros da OMC. Por outro lado, há ainda que contar com os acordos estabelecidos, mas que não foram ainda notificados à OMC, os que já foram assinados, mas que ainda não entraram em vigor, os acordos regionais que estão actualmente em negociação e os que estão ainda em fase de proposta. Segundo a mesma fonte, se todos estes acordos estiverem em vigor em 2010, estaremos perante cerca de 400 acordos regionais.

Os acordos regionais envolvem cada vez mais países além das fronteiras regionais. Exemplos são precisamente os acordos entre a UE e os países mediterrânicos. Segundo Fiorentino, Verdeja, Toqueboeuf (2006), enquanto o número de acordos notificados que envolvem países de regiões diferentes chega apenas aos 12%, este valor sobe para os 43% se forem considerados os acordos em negociação e assinados e aos 52%, se incluir os que ainda estão em fase de negociação.

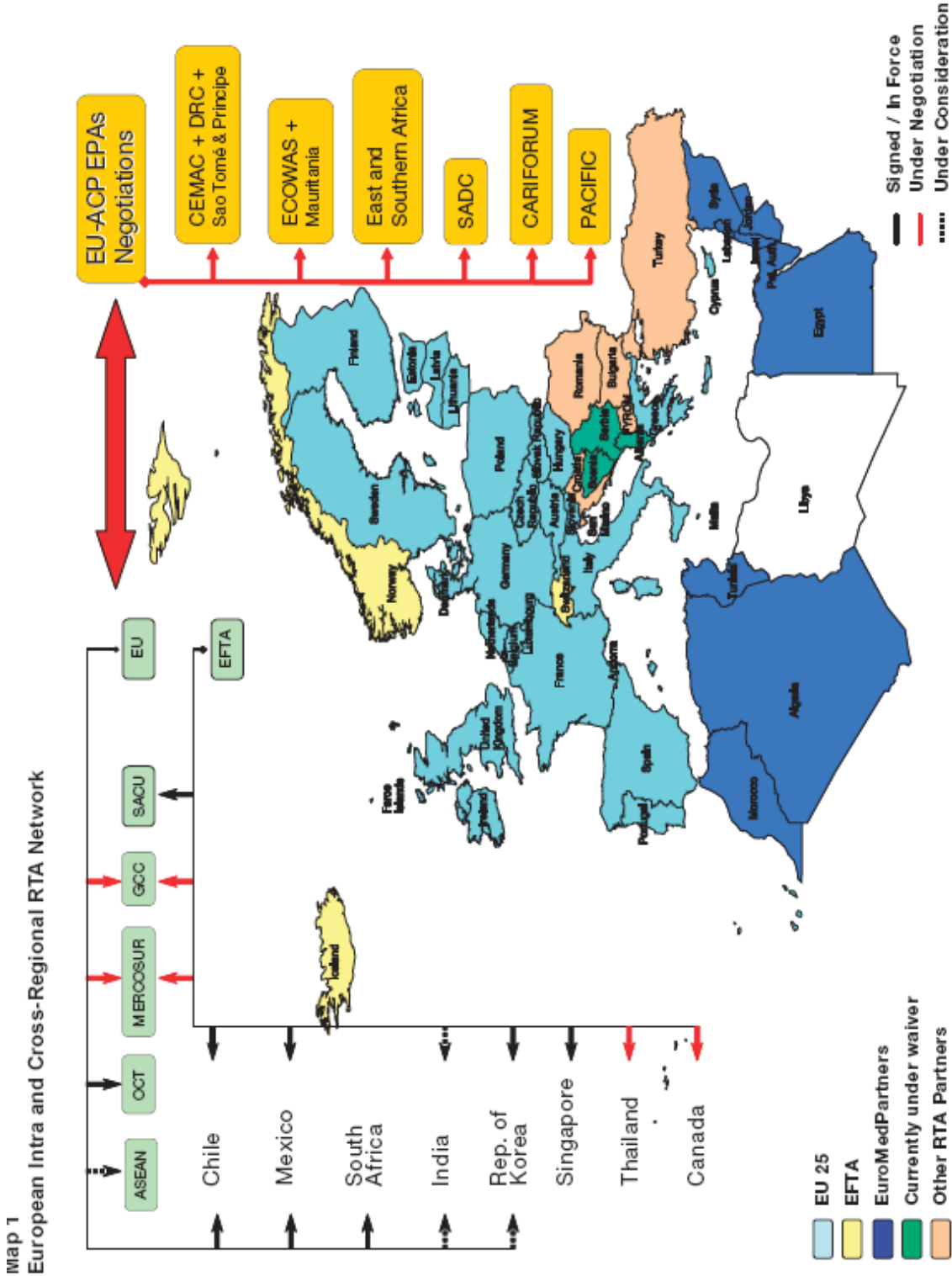
Um dos factores que está em mudança é a natureza das relações Norte-Sul, que está a evoluir para um quadro de reciprocidade e um âmbito político mais alargado e ambicioso. Cerca de metade dos acordos regionais Norte-Sul incluem cada vez mais as trocas de serviços, como acontece com os acordos com os países mediterrânicos que, no ano passado, começaram as negociações para incluir nos acordos de associação o sector dos serviços.

Porém, Promfet (2006) refuta que a contagem dos acordos de comércio regional notificados à OMC sejam uma prova irrefutável do crescimento do regionalismo. O autor refere que, citando Crawford and Fiorentino (2005), entre Janeiro de 2004 e Fevereiro de 2005, foram notificados 43 acordos de comércio regional, fazendo deste período o mais profícuo em termos de acordos regionais modificados. Esta contagem inclui os acordos notificados sob o artigo XXIV do GATT, o artigo V do GATS e a *Enabling Clause*.

Promfet defende que o principal problema em associar o crescimento do número de acordos notificados ao crescimento do regionalismo é que os acordos assinados não têm todos o mesmo peso. Além disso a contagem é muitas vezes duplicada. Os números

estão inflacionados porque muitos acordos estão notificados tanto sob o GATT como sob o GATS, dando origem a uma duplicação na contagem. Como tal, o autor argumenta que este tipo de contagem pode levar a conclusões erradas sobre as tendências da economia global. A principal razão para o aumento do número de acordos regionais durante os anos 90 foi a proliferação dos acordos bilaterais entre países da ex-URSS e do Bloco de Leste (PECO). Para o autor, o multilateralismo está mais forte que nunca, já que praticamente todas as nações fazem parte da OMC.

Mapa 1. Rede de acordos regionais da UE



Fonte: Fiorentino, Verdeja, Toqueboeuf (2006)

#### **1.4 Evolução da União Europeia enquanto bloco mundial**

A União Europeia, a Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA) e o Conselho para a Assistência Económica Mútua (COMECON) são três exemplos de cooperação económica regional na Europa.

A criação da Comunidade Económica Europeia (CEE) pelo Tratado de Roma em 1957 foi motivada por factores de ordem política e económica. Política numa tentativa de se munir e proteger dos avanços do comunismo e económica no sentido de aumentar o comércio e o investimento no seio da comunidade. Mas foi apenas em 1968 que os seis membros originais – França, Alemanha, Holanda, Bélgica, Luxemburgo e Itália – conseguiram eliminar todas as barreiras e quotas ao comércio de produtos manufacturados e introduzir uma tarifa externa comum, tornando-se efectivamente numa união aduaneira. O comércio regional foi alargado à agricultura e a mobilidade do factor trabalho foi instituído na comunidade.

Nos anos 70 e 80, verificaram-se três alargamentos. O primeiro em 1973, com a adesão do Reino Unido, da Irlanda e da Dinamarca; em 1981 da Grécia e em 1986 de Portugal e Espanha. A adesão da Áustria, Suécia e Finlândia em 1995 elevou o número de países para 15. Esta integração foi motivada pelo desejo de reforçar a democracia, de alargar o campo de actuação dos mercados e aumentar o tamanho do mercado europeu e a necessidade de competir no âmbito do comércio e investimento mundiais.

Estes sucessivos alargamentos contribuíram para a diversidade política da União, mas também para diluir a coesão do grupo, com o Reino Unido e a Dinamarca preferiram uma integração mais tímida.

Os anos 90 testemunharam também o acelerar do processo de integração com o Programa para o Mercado Único Europeu e o Tratado da União Europeia, também conhecido por Tratado de Maastricht, em que a Comunidade passou a União Europeia. Introduzido em 1993, o mercado único tem como objectivo conduzir à livre circulação de capitais, bens e serviços, bem como de pessoas através da eliminação de toda e qualquer barreira não tarifária. De facto subsistiam no seio da UE vários tipos de barreiras que constituíam um entrave à verdadeira livre circulação de factores como diferenças legislativas, sistemas de compensação da produção agrícola, quotas de produção ou restrições aos direitos ao estabelecimento.

O Tratado de Maastricht que entrou em vigor em Novembro de 1993 propôs-se dar mais um passo no aprofundar da integração do Mercado Único ao propor o estabelecimento da união monetária, conduzindo à adopção da moeda única em 1999. Esta medida tinha como objectivo eliminar as flutuações dos câmbios monetários, dando mais segurança e estabilidade ao investimento das empresas na região. A união monetária foi um tema difícil no seio da UE. Os países foram pressionados a cumprir determinados critérios (por exemplo, o défice abaixo dos 3% do Produto Interno Bruto e dívida abaixo dos 60% do PIB), para poder aderir à união monetária, o que representou para muitos países esforços significativos na sua realidade fiscal. Por outro lado, os países viam esta união com alguma desconfiança, uma vez que representa perda de soberania e autonomia, sobretudo para países de moedas fortes como o Reino Unido, que optou por não aderir à

zona euro. Em termos políticos, o Tratado propôs uma política de defesa e de segurança externa comum e a cooperação na Justiça e nos assuntos sociais.

No que se refere ao comércio internacional, a União Europeia teve efeitos nefastos para os países em desenvolvimento que, não fazendo parte do mercado único e sujeitos às barreiras externas desta, têm dificuldade em competir e em penetrar no mercado europeu. Verificou-se, aliás, uma queda relativa no comércio com estes países durante as primeiras décadas pós Tratado de Roma.

O Tratado de Roma limitava a acção externa da UE, uma vez que consagrava apenas algumas disposições sobre relações externas e limitava-as a duas áreas. O Tratado previa a conclusão de acordos no âmbito da política comercial comum e de acordos de associação. Ora estas limitações criaram polémica sobre os poderes da UE. Alguns autores afirmavam que a Comunidade tinha poderes para firmar acordos no plano internacional, dado ser dotada de personalidade jurídica, e outros defendiam que a União tinha apenas os poderes expressos no Tratado de Roma. Foi apenas com o Tratado de Amesterdão, em 1997, que os Estados-membros decidiram dotar a UE de uma capacidade explícita para concluir acordos internacionais.

#### **1.4.1 Acordos de Associação e de Cooperação**

Nas suas relações externas, a UE tem concluído dois tipos de acordos internacionais: os acordos de associação e os acordos de cooperação. Estes distinguem-se dos primeiros porque prevêm normalmente um período definido de tempo. Por sua vez os acordos de associação podem abranger, além da cooperação comercial, áreas como a cooperação

social, financeira, técnica e cultural. Os acordos de associação estão previstos no artigo CCCX do Tratado da Comunidade Europeia (TCE), segundo o qual a comunidade pode celebrar com um ou mais Estados, ou organizações internacionais acordos que criem uma associação caracterizada por direitos e obrigações recíprocos, acções comuns e procedimentos especiais.

Os acordos de associação distinguem-se dos outros acordos realizados pela Comunidade através de quatro características:

- Implicam uma relação estreita entre as partes, incluindo uma associação do país terceiro aos objectivos do TCE;
- Além de incluir a componente comercial, abrange outras áreas como sejam as já referidas cooperação social, financeira, cultural, entre outras;
- As instituições criadas no âmbito destes acordos possuem órgãos com poder deliberativo;
- As relações criadas são duradouras, concluídas por períodos de tempo indefinidos.

O mais conhecido acordo de associação concluído pela Comunidade é o Acordo de Cotonou, celebrado com os países ACP. Cotonou estabelece o livre acesso dos produtos ACP ao mercado comunitário, sem exigência de reciprocidade em relação aos produtos comunitários. Outro exemplo são os acordos de associação assinados pela UE com os países mediterrânicos.



## **Conclusão**

O sistema de relações da União Europeia contém em si um vasto conjunto de abordagens: multilateral, bilateral e regional. Apesar do compromisso com a Organização Mundial de Comércio (OMC) no sentido de promover o multilateralismo, a União Europeia tem desenvolvido paralelamente uma rede de relações continentais, regionais e bilaterais. De facto, a UE, além das negociações no seio da OMC, tem assinado outros acordos e estabelecido uniões aduaneiras e zonas de comércio livre com outros países e regiões como com os países mediterrânicos, por exemplo. Estas abordagens estão inseridas numa discussão mais lata relacionada com o multilateralismo e com o regionalismo. Há muitos autores como Bhagwati (1993) que criticam a expansão do comércio mundial através da celebração de acordos regionais e defendem medidas para limitar a celebração daqueles acordos e para tornar os existentes mais consonantes com o multilateralismo. Já Lawrence (1996), Deardorff e Stern (1994), Summers (1991) têm uma visão mais optimista em relação ao regionalismo.

## **Capítulo II – Breve abordagem histórica das relações UE/PTM**

### **2.1 A política comercial europeia e relações com países terceiros**

A desintegração da União Soviética provocou o colapso do crescimento da Europa e Ásia Central e obrigou a profundas reestruturações das economias da região e uma redefinição das trocas comerciais. A União Europeia mostrou abertura política para acolher os países do leste europeu como membros. A combinação de vários factores como a conjuntura política, comercial, de investimento e assistência técnica levou à adesão dos dez novos membros em 2004. Com os olhos postos no mercado europeu, os países da Europa central e dos Estados Bálticos conseguiram uma integração bem sucedida e o crescimento de IDE. Nos últimos anos, a economia das várias regiões tem vindo a desacelerar.

#### **2.1.1 A pirâmide de preferências**

A União Europeia sempre teve um sistema de relações preferenciais e diferenciadas consoante o grupo de países, naquela que foi chamada de pirâmide de preferências da União Europeia.

**Quadro 1. Evolução da pirâmide de preferências**

	<b>Anos 70/80</b>	<b>A partir de 2002</b>
1º	EFTA	PECO
2º	ACP	EEA; Turquia
3º	Países mediterrânicos	Suíça, México, África do Sul; Chile, Israel
4º	SGP	Mediterrânicos, ACP e Balcãs
5º	OCDE com NMF	Mercosul e Conselho de Cooperação do Golfo (CCG)
6º	Países de planificação central	Países em desenvolvimento (extra ACP) e os 48 países menos desenvolvidos
7º		Países da OCDE (não europeus e excepto o México).

Nos anos 70 e 80, os países mediterrânicos ocupavam o terceiro lugar na pirâmide de preferências da União Europeia como demonstra o quadro, mas em 1989 dá-se uma viragem, com a queda do muro de Berlim. A base da pirâmide colapsa, os PECOs desintegram-se e constrói-se uma nova pirâmide. Dá-se então um upgrading dos PECOs e uma deterioração das posições de outros países, como os ACP, MED e SGP.

Este facto levou vários países mediterrânicos a procurar acordos bilaterais com a União Europeia. Em 1995, a União Europeia prometeu mais acordos bilaterais, através do Processo de Barcelona. A Turquia formou uma união aduaneira com a União Europeia em 1995, no mesmo ano em que a Tunísia e Israel assinaram os seus acordos. Mas depressa outros se seguiram: Marrocos (1996), Jordânia (1997); Autoridade Palestiniana (1997); Egipto (2001); Argélia (2002); Líbano (2002) e a Síria (2004). E esta proliferação de acordos fez com que alguns países celebrassem acordos também entre

eles como por exemplo a União Árabe do Magrebe (Marrocos, Argélia, Tunísia, Mauritânia e Líbia) e o Acordo de Agadir (Marrocos, Tunísia, Egito, e Jordânia).

### **2.1.2 Regras de origem e sistema pan-euromediterrânico**

Uma das consequências mais importantes do crescimento do número de acordos regionais de comércio é o aumento de acordos que se sobrepõem num *spaghetti bowl* devido à subida do número de acordos bilaterais com as mais variadas regras de origem (que serão mais desenvolvidas no segundo capítulo). As mais variadas regras restringem e penalizam as empresas, aumentando os chamados custos de contexto.

Muitos acordos realizados entre determinados países são duplicados por outros feitos com países onde aqueles também participam. Baldwin (2006) argumenta que os defensores do *spaghetti bowl* passaram a vítimas com a especialização da produção e passaram a pressionar as autoridades para harmonizar as regras de origem.

Com o proliferar dos acordos bilaterais entre a União Europeia e vários países como os países mediterrânicos, por exemplo, e, uma vez que estes previam apenas a acumulação bilateral, as regras de origem começaram a ter algum peso. Para amenizar os efeitos do *spaghetti bowl*, a UE elaborou o sistema pan-europeu de regras de origem em 1997.

O *spaghetti bowl* desenvolveu-se aquando da queda do muro de Berlim em 1989 e com a desintegração da União Soviética em 1991 em várias repúblicas de leste. A União Europeia prontificou-se a ajudar os países de Leste e celebrou acordos bilaterais com eles. Quase ao mesmo tempo que celebravam acordos com a UE, os países de Leste

começaram a celebrar acordos entre si: a ZCL central europeia (CEFTA) - a Albânia, Bósnia Herzegovina, Croácia, Macedónia, Moldávia, Montenegro, Sérvia e Kosovo - , em 1992 e a ZCL báltica (BFTA) entre a Estónia, Letónia e Lituânia, em 1994. Estes dois acordos poderiam ter levado à constituição de uma ZCL entre a CEFTA, BFTA e UE, mas isso não foi conseguido.

Segundo Messerlin (2001), as reduções tarifárias entre os CEFTA foram seguidas por reacções proteccionistas para um largo leque de produtos, desde o tabaco, bebidas alcoólicas, automóveis, combustíveis, etc., sob a forma de taxas de importação e a inexistência de acumulação de regras de origem entre a EFTA e a BFTA. Estava assim criada uma verdadeira teia de acordos bilaterais com inúmeras regras de origem que diferiam entre si. Mais recentemente as queixas de vários governos de leste tornaram-se mais audíveis quanto às perdas de receitas fiscais – que resultam mais da liberalização das trocas entre os próprios países de leste do que as que resultavam dos acordos europeus.

Para atenuar os efeitos do *spaghetti bowl*, a União Europeia delineou um sistema pan-europeu de regras de origem em 1997. A União decidiu fazer uma pausa na política de acordos bilaterais e abandonou os planos para celebrar novos, decidindo concluir apenas as negociações já iniciadas como foi o caso do México e do Chile. Foi um sinal de “perigo de o ‘*spaghetti bowl*’ se tornar numa colisão de electrões, onde existem tantos acordos bilaterais que se sobrepõem e colidem uns contra os outros”<sup>8</sup>, afirma Messerlin (2007).

---

<sup>8</sup> Messerlin, P. (2007), *Assessing the EC Trade Policy in Goods*, p.8.

Em 1997 foi criado um sistema de acumulação "diagonal" de origem entre a UE, a Bulgária, a Polónia, a Hungria, a República Checa, a Eslováquia, a Roménia, a Lituânia, a Letónia, a Estónia, a Eslovénia, a Islândia, a Noruega, a Suíça e o Liechtenstein, que foi alargado à Turquia em 1999. Assim, o valor pode ser acrescentado entre diferentes países sem que isso afecte a sua origem.

Em 2003, na reunião ministerial de Valência, os ministros do Comércio Euromed subscreveram um novo protocolo relativo às regras de origem, que prevê o alargamento do sistema pan-europeu de acumulação da origem aos países mediterrânicos. A conclusão de acordos de comércio livre entre países mediterrânicos tornará possível a implementação da acumulação de origem pan-euromed. Como afirma Maur (2005), “a lógica parece ser a de condicionar a possibilidade de acumulação de regras de origem à realização de acordos regionais de comércio entre os países”<sup>9</sup>. Este sistema pressupõe a existência de relações preferenciais, e deverá trazer benefícios significativos aos parceiros, na óptica da concretização de uma zona de comércio inteiramente livre na região Euromed até à data-limite de 2010. Este sistema permite aos produtores abastecerem-se de peças em vários países da região para produzirem um determinado bem beneficiando de um tratamento comercial preferencial em toda a região pan-euromediterrânica. Uma evolução que permitirá aumentar os investimentos e fortalecer a integração económica regional entre os vários países da parceria mediterrânica.

Em 2005, o Conselho Europeu, no Luxemburgo, aprovou um conjunto de projectos tendo em vista incorporar o sistema pan-euro-mediterrânico de acumulação de origem nos acordos com países terceiros. A fim de incorporar a nova acumulação pan-euro-

---

<sup>9</sup> Maur, J-C. (2005), *Exporting Europe's Trade Policy*, p. 1571.

mediterrânica de origem, a UE tem de substituir os protocolos relativos às regras de origem anexos aos acordos de comércio livre com os seguintes países: Bulgária, Roménia, Islândia, Noruega, Suíça (incluindo o Liechtenstein), Ilhas Faroé, Turquia, Argélia, Egipto, Israel, Jordânia, Líbano, Marrocos, Tunísia e Autoridade Palestiniana da Cisjordânia e da Faixa de Gaza, bem como o protocolo relativo às regras de origem anexo ao acordo com o Espaço Económico Europeu.

As principais operações necessárias para actualizar os protocolos são:

- A reformulação dos artigos sobre cumulação;
- A introdução de novas disposições em matéria de certificação de origem;
- A harmonização das disposições relativas à isenção de direitos aduaneiros;
- A harmonização dos requisitos em matéria de transformação estabelecidos nos protocolos para que as matérias não originárias adquiram a qualidade de produto originário;
- A introdução de alterações destinadas a tornar idênticas as disposições de todos os protocolos.

As decisões permitirão que os produtos agrícolas originários da Turquia beneficiem do novo sistema pan-euromediterrânico de acumulação de origem, uma vez que deixaram de existir diferenças entre as preferências pautais concedidas pela UE à Turquia, por um lado, e aos outros parceiros comerciais europeus, por outro. Permitirão também que as Ilhas Faroé sejam incluídas no sistema.

### **2.1.2.1 Regras de origem preferenciais**

Como se viu pelo exemplo acima descrito, os acordos de comércio regionais, como as zonas de comércio livre e as uniões aduaneiras podem ter as suas próprias regras de origem. Estas regras são utilizadas para distinguir os produtos que têm direito a um tratamento preferencial em termos tarifários no âmbito do acordo regional. Assim, estas regras impedem que países terceiros entrem na zona de comércio livre ou na união aduaneira com produtos sujeitos a uma tarifa externa mais baixa.

Uma das principais críticas feitas a estes acordos é o facto de contribuírem para a proliferação de regras de origem e consequentemente para a complexidade do sistema comercial internacional e, logo, para dificultar a harmonização das regras. Por um lado, é comum um país ter regras de origem diferentes consoante a região preferencial a que pertence. Por exemplo, determinados produtos no México, membro da NAFTA e parceiro no acordo com a União Europeia-México, podem estar sujeitos a regras de determinação de origem diferentes consoante se destinam aos EUA e Canadá ou à Europa. A decisão de investimento das empresas pode variar consoante os acordos e as regras existentes. Um dos maiores inconvenientes é o aumento dos custos de transacção envolvidos. Por outro lado, são utilizados os mesmos mecanismos básicos em todos os acordos regionais de comércio, embora variem nas suas combinações. Um pequeno número de modelos, concebido pelas grandes potências como os EUA e a União Europeia, é replicado quando são concluídos acordos entre eles e outros países.

Para os países não participantes a questão não se coloca apenas em termos de custos de transacção, mas também em termos das barreiras que podem ser criadas no que respeita



a desencorajar o fornecimento externo. A maior parte dos membros de acordos regionais deve garantir que as regras de origem serão divulgadas de forma clara, porque se o não forem podem representar uma barreira ao comércio. Além de criar barreiras ao comércio, também podem incentivar potenciais investidores a fixar-se dentro da região em vez de na sua periferia.

A maioria dos acordos contém a regra *de minimis*, que permite que seja utilizada uma determinada percentagem de materiais não-originários da zona de comércio livre ou união aduaneira sem que isso afecte a origem do produto. No caso, da União Europeia a percentagem é de 5%. Por outro lado, as regras também podem conter listas de operações que são insuficientes para que se considere que determinado produto é originário de determinado país como é o caso da salga de determinados produtos, por exemplo.

No caso da União Europeia, as regras servem para distinguir entre produtos de origem não comunitária. No caso das regras não-preferenciais, estas consideram que a transformação do produto é substancial se for ‘economicamente justificada’ e resultem num novo produto ou se tiver um peso significativo na produção. A cobertura de regras de origem é muito generalizada. São excepções os sectores têxtil e de vestuário, calçado, certos produtos electrónicos, componentes automóvel e determinados sectores alimentares (que incluem vinho e carne). Para estes sectores aplicam-se regras de origem não preferenciais específicas baseadas em listas de requerimentos, como o mínimo de valor acrescentado (por exemplo 60% para automóveis e produtos electrónicos) ou processos de manufactura. Os requerimentos são muito precisos, mas as críticas afirmam que trazem um grande grau de complexidade que torna difícil a

qualificação dos produtos. O Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias já aconselhou as autoridades europeias a aplicar as regras de origem não-preferenciais de forma mais alargada e consistente do que no caso das preferenciais. O objectivo é o de garantir que as indústrias dos países em desenvolvimento possam ser beneficiárias.

A acumulação de origem permite aos produtores utilizar materiais vindos de outros países sem perder o estatuto preferencial no final. A forma mais básica de acumulação é a bilateral – aplicada a materiais que não são originários do país preferencial mas sim de outro país, parte do acordo regional. Já a acumulação diagonal permite que os materiais vindos de um país que não faça parte de um determinado acordo regional possam ser considerados como domésticos.

No contexto do sistema pan-euro-med, a acumulação diagonal significa que os produtos que tenham origem num dos 42 países (UE, países mediterrânicos, países da EFTA - Suíça, Noruega, Islândia e Liechtenstein - Turquia e Ilhas Faroé) podem ser acrescentados aos produtos com origem noutra dos 42 países sem perder a sua origem no seio da região pan-euro-mediterrânica. Contudo, aqueles países só podem acumular a origem dos produtos se os acordos regionais entre estes países incluírem o protocolo pan-euro-mediterrânico. Assim, um país da região que não esteja ligado aos outros por acordos regionais não beneficia da acumulação de origem. Paralelamente, a acumulação total está operativa entre o Espaço Económico Europeu e entre a Argélia, Marrocos e a Tunísia. Estes países aplicam a acumulação entre eles e a acumulação diagonal com os restantes países euro-mediterrânicos.

## **2.2 Política comercial comum e evolução das relações com os PTM**

### **2.2.1 Antes de Barcelona**

A primeira fase de cooperação europeia com os países mediterrânicos desenrolou-se nas décadas de 50 e 60. No entanto, as relações entre as duas regiões não eram sistemáticas, baseavam-se numa abordagem caso-a-caso, em função de necessidades pontuais.

Em 1975, a Comunidade reforça os laços de cooperação com o Mediterrâneo. A adesão do Reino Unido, em 73, à UE tornou necessária a instituição de um quadro de cooperação mais consentâneo com um conjunto mais vasto de parceiros. É neste contexto que é assinada a primeira Convenção de Lomé em 75 e os laços com o Mediterrâneo são reforçados. Havia uma vontade de sair do âmbito do comércio e alargar a cooperação ao âmbito político e social. Ainda no que respeita ao comércio, já se previa nesta altura a criação de uma zona de comércio livre.

No entanto, o aprofundar das relações entre as duas regiões não se concretizou. As pressões exercidas pelos EUA que viam com maus olhos a parceria euro-mediterrânica e a relutância por parte da UE em dar preferência às exportações agrícolas dos países mediterrânicos deitaram por terra as tentativas de conseguir uma abordagem mais global para a cooperação entre regiões. A relação contratual continuou a basear-se em acordos bilaterais com cada um dos países mediterrânicos.

Em 1992, as relações são retomadas com novo fôlego. O Conselho Europeu de Lisboa declarou dois anos mais tarde que “as costas meridional e oriental do Mediterrâneo e o

Médio Oriente são áreas geográficas em que a União tem grandes interesses, quer em termos de segurança, quer de estabilidade social”<sup>10</sup>. Nesta perspectiva, as conclusões do Conselho Europeu de Corfu conferiram mandato ao Conselho e Comissão Europeus para avaliar a política global da UE na zona do Mediterrâneo destinadas a reforçar essa mesma política a curto e médio prazos. Também se avançou com a possibilidade de convocar uma conferência para debate destas questões, com a participação da UE e dos seus parceiros mediterrânicos. Foi neste sentido que se realizou então a Conferência de Barcelona em 1995, com o objectivo de promover as relações entre UE e países mediterrânicos de forma mais estreita.

### **2.2.2 Processo de Barcelona**

A Conferência de Barcelona pretendeu dar à parceria euro-mediterrânica um novo fôlego a nível político, na vontade de promover uma zona de paz e estabilidade. Ao nível económico, o objectivo era o desenvolvimento de uma zona de comércio livre e o desenvolvimento sustentável. No âmbito cultural, que está estreitamente relacionado com o político, a Conferência pretendia promover o diálogo cultural e o respeito e reconhecimento religioso. Reuniu os 15 ministros dos Negócios Estrangeiros dos Estados-Membros da UE e dos 12 países terceiros mediterrânicos (PTM): Argélia, Chipre, Egipto, Israel, Jordânia, Líbano, Malta, Marrocos, Síria, Tunísia, Turquia e Autoridade Palestiniana. Foram convidadas a assistir à conferência a Liga dos Estados Árabes e a União Árabe do Magrebe (UAM), bem como a Mauritânia (na sua qualidade de membro da UAM).

---

<sup>10</sup> Comunicação da Comissão ao Conselho e Parlamento Europeu sobre o reforço da política mediterrânica da UE: Estabelecimento da parceria Euro-med (1994).

A Conferência representou a vontade de ultrapassar o bilateralismo clássico que marcava as relações euro-mediterrânicas e criou as bases do processo que deve conduzir à edificação de um quadro multilateral de diálogo e de cooperação entre a UE e os países terceiros mediterrânicos.

Como a própria Comissão reconheceu em 1994 “todos os Estados-membros poderão retirar benefícios de uma região mediterrânica estável e próspera na medida em que se multiplicarão as possibilidades de investimento e de trocas comerciais, reforçando as bases para a cooperação política e económica”<sup>11</sup>. Por outro lado, num momento de globalização e de reforço dos regionalismos nos EUA e na Ásia, a Comunidade não pode desperdiçar as oportunidades resultantes da integração dos seus vizinhos mediterrânicos num sistema de regras aceite por todos.

#### **2.2.2.1 As três componentes do Processo de Barcelona**

A parceria global euro-mediterrânica baseia-se em três componentes:

- A componente política e de segurança, cujo objectivo é a definição de um espaço comum de paz e de estabilidade;
- A componente económica e financeira, que deve permitir a construção de uma zona de prosperidade partilhada;
- A componente social, cultural e humana, que visa desenvolver os recursos humanos, favorecer a compreensão entre as culturas e os intercâmbios entre as sociedades civis.

##### **a) A parceria política e de segurança**

---

<sup>11</sup> Idem.

Os participantes na Conferência de Barcelona decidiram realizar um diálogo político global e regular que completa o diálogo bilateral previsto nos acordos de associação. Além disso, a declaração define alguns objectivos comuns em matéria de estabilidade interna e externa. As partes comprometeram-se a agir em conformidade com a Carta das Nações Unidas e a Declaração Universal dos Direitos do Homem. O respeito pelos direitos humanos e pelas liberdades fundamentais (incluindo as liberdades de expressão, de associação, de pensamento, de consciência e de credo) é reafirmado. As partes comprometeram-se a desenvolver o Estado de Direito e a democracia no seu sistema político reconhecendo, simultaneamente, neste quadro, o direito de cada um escolher e desenvolver livremente o seu sistema político, sócio-cultural, económico e judicial.

O respeito pela integridade territorial, os princípios de não interferência nos assuntos internos e a resolução pacífica dos diferendos foram também afirmados como devendo reger as relações entre os participantes na conferência. As partes acordaram igualmente na luta contra o terrorismo, o crime organizado e a droga. Comprometeram-se, ainda, a promover a segurança regional e a agir em favor da não proliferação nuclear, química e biológica, o que significava uma adesão e actuação conforme aos regimes internacionais e regionais de não proliferação e com os diferentes acordos de limitação de armamento e de desarmamento. Outro dos objectivos é fazer do Médio Oriente uma zona isenta de armas de destruição maciça. Para atingir este objectivo, a parceria euro-mediterrânica concordou em desenvolver uma rede de comunicação para uma cooperação mais intensiva no domínio da política da defesa e segurança.

#### **b) A parceria económica e financeira**

A construção de uma zona de prosperidade partilhada no Mediterrâneo implica um desenvolvimento sócio-económico duradouro e equilibrado, a melhoria das condições

de vida das populações, o aumento do nível de emprego bem como a promoção da cooperação e da integração regionais. A prossecução deste objectivo passa pela instituição progressiva de uma zona de comércio livre e pelo aumento substancial da assistência financeira da União Europeia aos seus parceiros.

A zona de comércio livre deve realizar-se através de novos acordos euro-mediterrânicos e acordos de comércio livre a celebrar entre os próprios PTM. Até 2010, os entraves pautais e não pautais ao comércio dos produtos devem ser progressivamente eliminados. Está igualmente prevista a liberalização progressiva do comércio dos produtos agrícolas e dos serviços. Para facilitar a realização da zona de comércio livre euro-mediterrânica, a UE e os PTM definiram quatro domínios prioritários:

- A aprovação de disposições adequadas em matéria de regras de origem, de certificação, de protecção dos direitos de propriedade intelectual e industrial e de concorrência;
- A prossecução e o desenvolvimento de políticas baseadas nos princípios da economia de mercado e da integração das respectivas economias, tendo em conta as necessidades e níveis de desenvolvimento respectivos;
- A adaptação e a modernização das estruturas económicas e sociais, sendo dada prioridade à promoção e ao desenvolvimento do sector privado, à nivelção do sector produtivo e à criação de um quadro institucional e regulamentar adequado a uma economia de mercado. Do mesmo modo, as partes contratantes esforçar-se-ão por atenuar as consequências negativas que essa adaptação possa ter a nível social, incentivando a realização de programas a favor das populações mais desfavorecidas;

- A promoção de mecanismos que visam desenvolver as transferências de tecnologias.

Assim, a realização do objectivo de criação de uma zona de comércio livre implica a remoção dos entraves ao comércio entre a União Europeia e cada um dos seus parceiros, bem como entre esses países. “Este processo será fundamental para garantir, a longo prazo, um desenvolvimento equilibrado desses países e para reduzir a sua dependência da Europa e dos mercados europeus devido ao facto de as decisões mais importantes em relação ao comércio serem tomadas sem que esses países possam controlá-las”<sup>12</sup>, reconheceu a Comissão Europeia em 1998.

O programa de trabalho previa algumas medidas concretas que visavam favorecer o comércio livre, como a harmonização das regras e dos procedimentos aduaneiros, a harmonização das normas e a eliminação dos entraves técnicos injustificados ao comércio dos produtos agrícolas. O sector agrícola é, aliás, um dos sectores alvo de maior protecção por parte da União Europeia contra os países em desenvolvimento e não, apenas no que diz respeito aos países mediterrâneos. É um dos pontos que gera mais polémica em torno das negociações multilaterais.

A intensificação da cooperação e da concertação a nível económico entre a UE e os PTM incide prioritariamente em determinados pontos importantes:

- O investimento e a poupança privada;

Trata-se, para os PTM, de eliminar progressivamente os entraves ao IDE e de estimular a poupança interna, a fim de estimular o desenvolvimento económico. A criação de um

---

<sup>12</sup> Comunicação da Comissão ao Conselho e Parlamento Europeu sobre a parceria Euro-mediterrânica no sector dos transportes (1998).



ambiente favorável aos investimentos poderá, segundo a declaração, conduzir às transferências de tecnologias e aumentar a produção e as exportações.

- A cooperação regional enquanto factor-chave para facilitar a criação de uma zona de comércio livre;
- A cooperação industrial e a ajuda às pequenas e médias empresas (PME);
- O reforço da cooperação em matéria ambiental;
- A promoção do papel da mulher no desenvolvimento;
- A criação de instrumentos comuns em matéria de conservação e de gestão racional de recursos haliêuticos;
- O desenvolvimento do diálogo e da cooperação em matéria energética;
- O desenvolvimento da cooperação em matéria de gestão de recursos hídricos;
- A modernização e a reestruturação da agricultura.

A União Europeia deu ainda assistência financeira, para o período decorrente de 1995 a 1999, dotações no montante de 4.685 milhões de euros, sob a forma de fundos orçamentais comunitários. A estes acrescenta-se a intervenção do Banco Europeu de Investimento (BEI) sob a forma de concessão de empréstimos num montante equiparável e as ajudas bilaterais dos Estados-Membros.

### **c) A parceria social, cultural e humana**

O objectivo é a aproximação e a compreensão entre os respectivos povos. A parceria baseia-se no compromisso entre, por um lado, o reconhecimento e o respeito mútuo das tradições, das culturas e das civilizações de uma e de outra partes do Mediterrâneo e, por outro, a valorização das raízes comuns.

A este propósito, a Declaração de Barcelona e o seu programa de trabalho colocam a tónica:

- Na importância do diálogo inter-cultural e inter-religioso;
- Na importância do papel dos meios de comunicação social para o conhecimento e a compreensão recíprocos das culturas;
- No desenvolvimento dos recursos humanos no domínio cultural: intercâmbios culturais, aprendizagem de línguas, execução de programas educativos e culturais respeitadores das identidades culturais;
- Na importância do domínio da saúde e do desenvolvimento social, bem como do respeito pelos direitos sociais fundamentais;
- Na necessidade da participação da sociedade civil na parceria euro-mediterrânica e do reforço dos instrumentos da cooperação descentralizada, a fim de favorecer os intercâmbios entre os diferentes actores do desenvolvimento;
- Na cooperação, no domínio da imigração clandestina, na luta contra o terrorismo, o tráfico de drogas e a criminalidade.

Outro dos resultados da parceria foi a assinatura de vários acordos de associação com cada um dos parceiros mediterrânicos, excepto com Israel, que já tinha um acordo de livre comércio, e com a Turquia, com a qual já tinha formado uma união aduaneira. Os acordos bilaterais são de duração ilimitada e têm o objectivo de promover o desenvolvimento económico daqueles países através do livre comércio. Todos os acordos prevêem o princípio da reciprocidade nas trocas de bens industriais, com um período de transição de 12 anos, durante os quais as tarifas aduaneiras devem ser removidas; instituem o diálogo no âmbito social e encorajam os países a dar prioridade

ao papel da mulher na sociedade; prevêm o diálogo regular sobre as políticas macro-económicas entre as partes do acordo e o respeito pela democracia e pelos direitos do homem.

Assim, até agora, foram assinados sob a égide do Processo de Barcelona acordos entre a UE e a Tunísia e Israel, como já foi referido, com Marrocos, Egipto, Autoridade Palestiniana, Jordânia, Síria, Líbano e Argélia. Apenas a Líbia permanece de fora destes acordos porque tem o estatuto de observador do Processo de Barcelona, a convite da União, não sendo ainda um membro.

No entanto, as iniciativas de integração regional Sul-Sul só começaram a materializar-se a partir de 2001 com o Acordo de Agadir, que liberaliza as trocas entre Marrocos, a Tunísia, a Jordânia e o Egipto.

### **2.2.3 A União para o Mediterrâneo**

Em Julho de 2008 foi lançada uma União para o Mediterrâneo como resultado de uma proposta do presidente francês Nicolas Sarkozy. Esta União foi acolhida pela Comissão Europeia como uma nova fase do Processo de Barcelona. A França propôs reanimar as relações entre a UE e os países mediterrânicos e que a parceria tenha um financiamento misto público-privado, para desenvolver projectos concretos, a começar pela despoluição do Mediterrâneo.

A Comissão Europeia adoptou a 20 de Maio de 2008 as propostas para intensificar as relações entre as partes. A Comissária Ferrero-Waldner apresentou uma síntese das

estruturas da União para o Mediterrâneo, destinadas a conferir uma nova vitalidade às relações entre a UE e os MED. Entre as estruturas figuram a criação de um secretariado e a instituição de uma co-presidência com representantes euro-mediterrânicos.

O documento apresenta também sugestões quanto ao tipo de projectos susceptíveis de constituírem acções visíveis no sentido de melhorar as condições de vida dos cidadãos da região. As propostas incluídas na comunicação foram apresentadas na cimeira inaugural do Processo de Barcelona: União para o Mediterrâneo, que se realizou em Paris a 13 de Julho de 2008. O presidente da Comissão Europeia, Durão Barroso afirmou que o investimento da UE na região do Mediterrâneo é quase idêntico ao da Europa Central e de Leste, mas a capacidade de absorção por parte dos países do Sul do Mediterrâneo é bastante menor.

O documento dá resposta ao pedido do Conselho Europeu de 13 e 14 de Março, que aprovou o princípio da União para o Mediterrâneo e convidou a Comissão a apresentar propostas para definir as suas modalidades. Contudo, o desenvolvimento das relações políticas implica um alargamento e o reforço do nível político e do quadro da cooperação. Assim estão previstos:

- A realização de cimeiras bianuais de Chefes de Governo;
- A criação de uma co-Presidência para gerir as cimeiras;
- A criação de um secretariado conjunto para promover e acompanhar os projectos;
- A instituição de um comité permanente de representantes euro-mediterrânicos.

A Comissão identificou possíveis áreas para o desenvolvimento de projectos destinados a promover o crescimento, o emprego, a coesão regional e a integração económica. Entre estas áreas figuram a energia e a segurança energética, o ambiente, a protecção civil e os transportes. A execução destes projectos dependerá de financiamentos adicionais, além das dotações orçamentais existentes. Prevê-se que os recursos financeiros provenham do sector privado, de instituições financeiras internacionais, da cooperação bilateral e de contribuições dos Estados-Membros da UE e dos parceiros mediterrânicos.

## **Conclusão**

A política comercial sempre foi o principal instrumento da política externa europeia. Um dos objectivos dos países em desenvolvimento quando procuram fazer um acordo com um mercado de grande importância, é o de garantir o acesso ao mercado. Um segundo objectivo é o de reforçar as reformas internas através das obrigações impostas pelos tratados externos e pelos compromissos políticos.

A política comercial tem vindo a sofrer alterações. Se nos anos 60 a UE estava mais ligada às ex-colónias, a partir dos anos 70 e 80 o comércio mundial começa a redefinir-se. No final dos anos 80 e início dos anos 90, a Ásia e o leste europeu entram em cena, redefinindo as relações da UE. Os países mediterrânicos têm agora que enfrentar nova concorrência. Em 1995, a Conferência de Barcelona dá à parceria um novo fôlego tanto ao nível político como económico e social e propõe-se criar uma zona de comércio livre até 2010 através da assinatura de acordos comerciais entre a UE e cada um dos países, fomentando também as relações entre os países do sul do Mediterrâneo.

Mais de dez anos depois, e perante os avanços morosos do Processo, o presidente francês Nicolas Sarkozy propôs uma União para o Mediterrâneo. Esta União foi acolhida pela Comissão Europeia como uma nova fase do Processo de Barcelona. França propôs que a parceria tenha um financiamento misto público-privado, para desenvolver projectos concretos, a começar pela despoluição do Mediterrâneo.

## **Capítulo III - Relações comerciais entre a UE e os PTM (1995-2005)**

### **3.1 Caracterização do Mediterrâneo**

A região do mediterrâneo é de extrema importância para a União Europeia tanto em termo económicos como políticos. A região é caracterizada pelo clima de tensão do Médio Oriente, pelos atentados terroristas que surgem periodicamente, pela guerra no Iraque e pela falta de abertura política que existe nalguns países. Este aspecto político tem, desde 2001, uma importância maior, sobretudo no que se refere à segurança, ao controlo de fronteiras e à luta contra o terrorismo.

Ao nível económico, a região é caracterizada por diferentes níveis de crescimento económico. Em 2007, segundo dados do Fundo Monetário Internacional (FMI) a economia cresceu a ritmos diferentes nos vários países entre os 7,1% do Egipto e 6,3% da Tunísia aos 2,2% de Marrocos ou 3,8% da Síria, por exemplo. Desde o Processo de Barcelona a região tem crescido a um ritmo anual de 3,9%, mas actualmente a região debate-se com alguns problemas como o desemprego ou as poucas condições de fixação de empresas e de atracção de IDE.

A região continua muito exposta ao exterior e tem sido afectada por vários choques externos. Por um lado, os altos preços do petróleo, que beneficiaram os exportadores de petróleo e de gás como a Argélia e a Síria, mas que aumentaram os custos dos importadores. Por outro lado, a guerra do Iraque, que levou muitos refugiados aos países vizinhos, a Jordânia e a Síria, além do conflito israelo-palestiniano que continua a ter impactos negativos na região.

Ao nível social há constrangimentos que se colocam. Nomeadamente em termos do papel da mulher na sociedade ou o acesso à educação. Segundo um estudo da *EUROMED – European Neighbourhood and Partnership Instrument* (ENPI), a região gasta uma percentagem maior do PIB em educação do que muitos outros países em desenvolvimento. Apesar dos avanços conseguidos, em que a iliteracia nos adultos desceu de 60% em 1980, para menos de 40% em 2002, a taxa de iliteracia é ainda demasiado alta.

Segundo um relatório do Femise (2005), nos anos 90, a situação dos países mediterrânicos era caracterizada por: convergência macroeconómica devido aos programas de ajustamento estrutural em vigor desde os anos 80, mas também por um aumento da vulnerabilidade a choques externos, como o abrandamento do crescimento económico nos países desenvolvidos e os preços do petróleo; sistemas económicos ainda relativamente fechados apesar de alguns sinais de liberalização como zonas livres de impostos e uma taxa de desemprego muito elevada.

Muitos destes problemas continuam a colocar-se. As reformas do Sul do Mediterrâneo têm sido mais lentas que as conseguidas noutras regiões. Uma das principais dificuldades encontradas é a falta de condições para a instalação de empresas e a fraca atractividade de investimento. Os governos têm feito um esforço no sentido de diminuir o peso do Estado na economia, mas o sector privado tem sentido algumas dificuldades em estabelecer-se nesta região.

Segundo o relatório Doing Business de 2008/2009, o Egipto e a Síria destacam-se pelas reformas que têm feito no sentido de facilitar a fixação de empresas estrangeiras. No



entanto, os países mediterrânicos são ainda pouco atractivos. De acordo com o relatório, apenas Israel, o Líbano, a Tunísia e o Egipto apresentam alguma competitividade, situando-se em lugares mais favoráveis no ranking que inclui 181 países. Os restantes situam-se, para quase todos os indicadores, na segunda metade da tabela.

## **Quadro 2. Ranking Doing Business 2008/2009**

	Facilidade	Começar	Empregar	Crédito	Protecção	Trocas	Fechar
Argélia	132	141	118	131	70	118	49
Egipto	114	41	107	84	70	24	128
Israel	30	24	92	5	5	9	39
Jordânia	101	131	52	123	113	74	93
Líbano	99	98	58	84	88	83	121
Marrocos	128	62	168	131	164	64	64
Síria	137	132	122	178	113	111	84
Tunísia	73	37	113	84	142	38	32
Autoridade							
Palestiniana	131	166	109	163	38	85	181

Fonte: Doing Business 2008/2009

Em termos de competitividade, há que ter em conta as tarifas. Estes países têm tarifas ainda elevadas, não só por motivos de arrecadação de receitas fiscais, mas também por motivos que se prendem com o protecctionismo. Segundo o Femise (2005), neste âmbito há que considerar três aspectos: o primeiro é que quando o Processo de Barcelona teve início, as tarifas aduaneiras eram muito díspares entre si, variando entre os 8% de Israel e os 64% de Marrocos.

Em segundo lugar, há que ter em conta que os países têm ritmos de desmantelamento de tarifas diferentes. Entre os que têm as tarifas mais altas:

- Marrocos diminuiu as tarifas médias em 57% e a taxa máxima em 65% entre 1993 e 2003;
- Já a Argélia, a Tunísia e o Egipto optaram por um desmantelamento mais lento e durante o mesmo período as tarifas caíram 20% para a Argélia e Tunísia e 30% para o Egipto;
- Na Jordânia, as tarifas caíram 43% entre 2000 e 2003.

Os países com tarifas mais baixas como o Líbano e Israel, reduziram a sua tarifa média para 5% em Israel (1999) e 4% no Líbano (em 2002).

Em terceiro lugar, há diferenças significativas entre países, embora a discrepância entre taxas tenha diminuído. Há um grupo de cinco países (Argélia, Tunísia, Egipto, Síria e Marrocos) que continua a ter tarifas aduaneiras elevadas. Temos depois a Jordânia numa posição intermédia e um grupo de três países (Turquia, Líbano e Israel), que tem as taxas mais baixas.

### **Quadro 3. Diferença de tarifas entre os países mediterrânicos**

		Taxa média	Taxa máxima
Tarifas altas			
	Argélia	18%	30%
	Egipto	19,50%	135%
	Marrocos	27,30%	50%
	Síria	19,50%	200%

	Tunísia	22,40%	43%
Tarifas intermédias			
	Jordânia	12%	30%
Tarifas baixas			
	Líbano	4%	75%
	Israel	5%	83%

Fonte: Femise 2005

Estas diferenças mostram bem a heterogeneidade dos países da região e das diferentes condições de acesso, o que dificulta as relações entre si e o que explica os diferentes níveis de desenvolvimento.

### **3.2 Relações comerciais entre a UE e os países mediterrânicos**

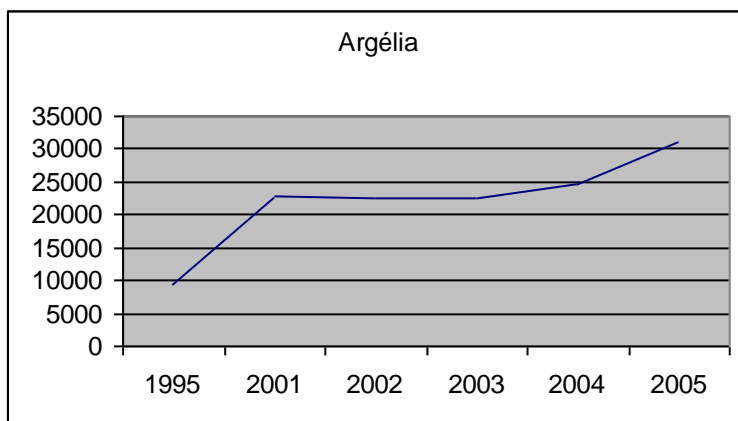
Segundo a Comissão Europeia, o Processo Barcelona contribuiu para aumentar as trocas entre as regiões. As exportações dos países mediterrânicos cresceram 10% ao ano entre 2000 e 2006 – com o melhor comportamento da Argélia e Egipto, com 17%, mas também da Tunísia, Síria e Jordânia com 6%. As importações dos países mediterrânicos também cresceram, mas a um ritmo anual mais lento, apenas 4% entre 2000 e 2006. O total das trocas entre mediterrânicos e UE (excluindo a Turquia) atingiu os 120 mil milhões de euros em 2006, o que representa cerca de 5% do total de trocas com o exterior da UE. No entanto, segundo um relatório do Femise (2005), as relações entre as duas regiões têm-se desenvolvido a um ritmo muito lento e isso reflecte-se na assinatura dos acordos de associação, processo que tem sido demasiado moroso: cerca de nove

anos separam a assinatura do primeiro acordo com a Tunísia e o último, com a Síria, em 19 de Outubro de 2004.

## **Argélia**

Desde o início do Processo Barcelona o comércio entre a Argélia e a UE foi o que mais cresceu quando comparado com o gerado com os restantes países mediterrânicos, em 225,7%, para os 31,2 mil milhões de euros em 2005. Segundo dados do Eurostat, só as exportações da Argélia tiveram um acréscimo de 328,6%, para os 20,8 mil milhões de euros entre 1995 e 2005.

**Gráfico 3. Evolução das trocas entre a UE e a Argélia entre 1995 e 2005 (em milhões de euros)**



Fonte: Eurostat

Com a entrada em vigor do acordo de associação entre a Argélia e a UE em Setembro de 2005, a Argélia assumiu a parceria com um total de 34 mil milhões de euros em trocas em 2006, principalmente devido às exportações de petróleo e gás para a UE. A Argélia é um dos maiores parceiros da UE na região Euromed e estava em 17º lugar

como maior parceiro comercial da UE em 2006. A UE é o maior parceiro da Argélia, sendo que pouco menos de dois terços das trocas é feita com a UE. Setenta e um por cento das exportações pertencem ao sector energético e é o sexto maior fornecedor da UE neste sector. O volume de trocas bilaterais aumentou 8% entre 2000 e 2005 devido à subida das exportações de petróleo da Argélia para a UE.

Assim, segundo a Comissão Europeia, as exportações da Argélia consistem sobretudo em energia e combustíveis minerais. De acordo com o AICEP, relativamente aos principais países clientes, os últimos anos mostram uma troca de posições nos lugares cimeiros, tendo os EUA ultrapassado a Itália em 2004 e mantido a liderança em 2005. O aumento da quota dos EUA reflecte o acréscimo das vendas de crude e de gás natural liquefeito para aquele país.

Quanto aos principais fornecedores, também se observaram algumas oscilações. França é líder nos fornecimentos à Argélia, com uma quota de 28% em 2005, seguida da Itália, que apesar de manter o segundo lugar tem vindo a perder quota para Espanha. De acordo com a Comissão Europeia, em 2006, o país importou da UE sobretudo maquinaria (28,3%), produtos agrícolas (14,8%), equipamentos de transporte (14,6%), e produtos químicos (13,5%). As trocas em serviços representaram 30% do PIB da Argélia em 2005.

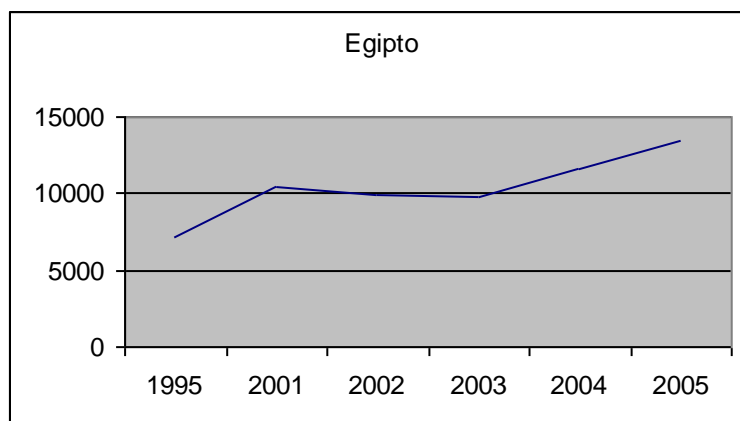
A composição das exportações é reveladora de uma economia centrada na produção de produtos energéticos. Os hidrocarbonetos são tradicionalmente a grande fatia das exportações tendo representado 87% do total em 2005. A Argélia investiu fortemente nas infra-estruturas do seu sector energético, particularmente na produção de gás.

O investimento directo estrangeiro (IDE) na Argélia começou a ter valores mais significativos a partir de 1996, após ter sido criada, em 1995, a agência oficial de promoção do investimento. Os fluxos anuais de IDE na Argélia ultrapassaram os 718 mil milhões de euros, em 2005. Se se considerar apenas a região do Norte de África, a Argélia absorveu 8,5% do total do IDE canalizado para esta região, em 2005. Os sectores que mais oportunidades oferecem aos investidores estrangeiros voltam a ser o da electricidade, das minas e de hidrocarbonetos e gás.

## **Egipto**

As trocas aumentaram significativamente entre a UE e o Egipto entre 1995 e 2005. As trocas cresceram 85,6%, atingindo os 13,4 mil milhões de euros. O aumento deu-se sobretudo depois do acordo de associação em 2004: de acordo com o Eurostat, depois de uma média de trocas bilaterais de 10 mil milhões de euros, têm sido atingidos recordes sucessivos em 2004 (11,6 mil milhões), 2005 (13,4). Dados mais recentes, da Comissão Europeia revelam que, em 2006, o comércio atingia os 16,3 mil milhões de euros. A UE representa cerca de 35% do comércio total egípcio, seguido dos EUA, com os 12%. O país é o 35º maior parceiro comercial da UE e esta é o principal parceiro do Egipto.

**Gráfico 4. Evolução das trocas entre a UE e o Egipto entre 1995 e 2005 (em milhões de euros)**



Fonte: Eurostat

Segundo a Comissão Europeia, actualmente, a UE representa 43% das importações do Egipto e 31% das exportações, sendo que a balança comercial ainda pende favoravelmente para o lado da Europa. A composição das exportações alterou-se significativamente nas últimas décadas. Entre 1994 e 2004, o peso dos produtos agrícolas caiu de 71% para 9%, ultrapassado pelos hidrocarbonetos, minerais, metais e bens manufacturados, reflectindo o processo de industrialização e desenvolvimento da indústria petrolífera. As principais exportações são a energia (56%), vestuário (9%), produtos agrícolas e químicos, cada um com 6%. A maioria das importações refere-se a maquinaria e equipamentos de transporte (43%), químicos (17%) e produtos manufacturados (14%). O sector dos serviços representava metade o PIB egípcio em 2006, com o sector do turismo a ser o principal 'produto' exportado (54%). O país importava da UE sobretudo serviços ligados aos negócios (52%).

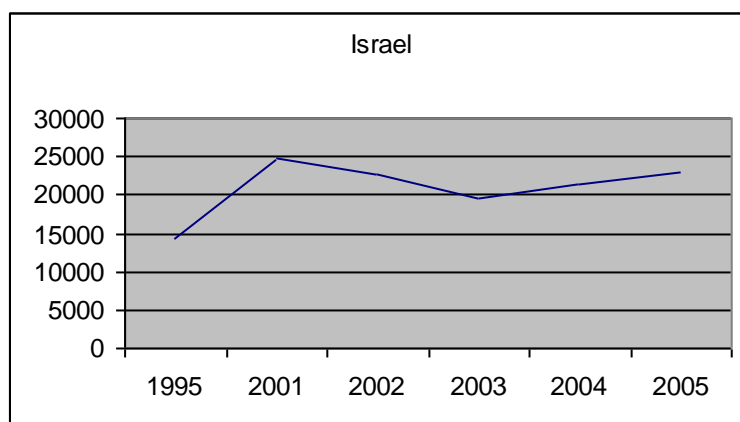
Em termos de IDE, verificou-se um aumento em 2005, depois de terem sido empreendidas várias reformas na economia e de várias privatizações. A UE investiu mil milhões de euros, de um total de 5,3 mil milhões de euros investidos. Individualmente, a Itália e os EUA são os principais clientes do Egipto, enquanto os EUA, a Alemanha e a Itália são os maiores fornecedores. Historicamente o sector petrolífero tem absorvido a maior parte do investimento directo estrangeiro, embora o processo de privatizações conduzido no início da década de 90 tenha originado uma abertura dos fluxos de capitais estrangeiros a outros sectores da economia, tais como o cimenteiro, das telecomunicações e do turismo. De acordo com dados do Banco Central do Egipto, os principais investidores no Egipto no ano fiscal 2004/2005 foram os EUA (49,3% do total), a UE (19,7%) e os países árabes (5,2%).

## **Israel**

Os acordos de livre comércio estabelecidos com a UE e com os EUA facilitaram o crescimento das exportações israelitas de bens e serviços, fazendo destas regiões os principais mercados de destino das suas exportações. Israel está a esforçar-se no sentido de diversificação de mercados, esperando-se um forte aumento da procura dos seus produtos, nomeadamente por parte dos países asiáticos e dos mercados da UE. O comércio com a UE tem vindo a aumentar desde 1995, tendo passado de 14,3 mil milhões de euros, para 22,9 mil milhões em 2005, o que representa um aumento de 60,4%.



**Gráfico 5. Evolução das trocas entre a UE e Israel entre 1995 e 2005 (em milhões de euros)**



Fonte: Eurostat

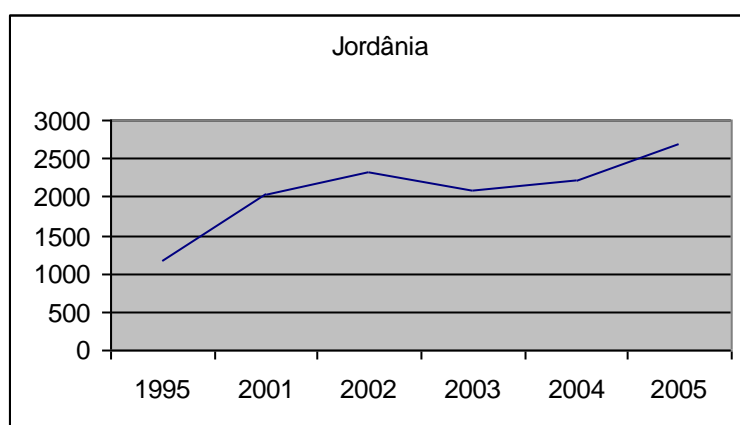
Segundo a CE, Israel tinha, em 2005, como principal parceiro comercial os EUA, que representavam cerca de 42% e 20% das exportações e importações, respectivamente. Porém, em 2006 esta posição era ocupada pela UE, com as trocas entre os dois parceiros a chegar aos 23,5 mil milhões de euros. De acordo com dados do AICEP, destaca-se ainda o posicionamento de Hong Kong enquanto cliente, ocupando o terceiro lugar desde 2004. Por outro lado, o bom posicionamento da Bélgica (segundo lugar), quer como cliente quer como fornecedor, deve-se ao comércio de diamantes, que são importados em bruto por Israel e exportados já polidos. Portugal ocupa um lugar irrelevante enquanto parceiro comercial de Israel.

Os produtos mais exportados por Israel foram em 2005, os diamantes polidos (30%), químicos (17%) e equipamento médico, científico e de comunicação electrónica (15%). Já os mais importados foram diamantes em bruto (22%), combustíveis (15%) e máquinas e equipamentos (12%).

## Jordânia

O comércio com a Jordânia é pouco significativo, tendo chegado apenas aos 2,7 mil milhões em 2005 e aos três mil milhões de euros em 2006. Ainda assim, foi um dos países onde o comércio mais cresceu entre 1995 e 2005, em 127,4%. A UE é o maior parceiro comercial da Jordânia, sendo este o 67º maior parceiro comercial da UE.

**Gráfico 6. Evolução das trocas entre a UE e a Jordânia entre 1995 e 2005 (em milhões de euros)**



Fonte: Eurostat

As importações da Jordânia vêm, na sua maioria, da UE, seguindo-se a Arábia Saudita e a China. As exportações da UE para a Jordânia consistem sobretudo em maquinaria e equipamento eléctrico (34%), equipamentos de transporte (20%) e produtos químicos (11%). Por sua vez, as exportações para a UE concentram-se em produtos químicos (27%), maquinaria (10%) e minerais (8%). São sectores em desenvolvimento a farmacêutica, produtos derivados do Mar Morto e produtos de engenharia. Os serviços

têm um peso elevado no PIB; representando 65% da economia. Os transportes e o turismo são dois dos sectores líder.

Em 2006, a Jordânia beneficiou de IDE em sectores como o imobiliário, o sector financeiro, mineiro e de telecomunicações em anos recentes. O IDE atingiu 1,02 mil milhões de euros, o que equivale a 53% do PIB.

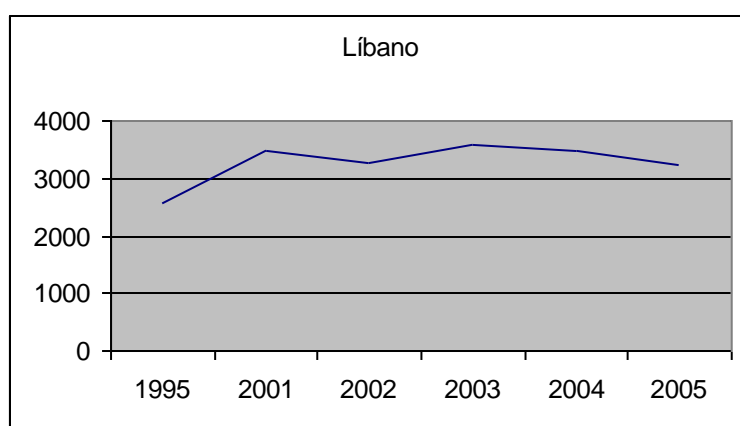
O Acordo de Associação foi assinado com a Jordânia a 24 de Novembro de 1997 e entrou em vigor a 1 de Maio de 2002, substituindo o Acordo de Cooperação de 1977. São importados bens industriais com origem na Jordânia para a UE, livres de taxas. Paralelamente, a Jordânia aboliu taxas de um grande número de produtos com origem na UE. Foi conseguida ainda uma liberalização mais profunda ao nível de produtos agrícolas e pescas em 2005, que entrou em vigor em 2006. O acordo prevê a liberalização total do mercado europeu aos produtos agrícolas jordanos, com algumas excepções - como o azeite, citrinos, batatas novas, entre outros - que beneficiam de quotas tarifárias, que deverão ser extintas até 2010. Do outro lado, a Jordânia deverá abrir o seu mercado de forma mais gradual. A Jordânia é parte integrante do sistema pan-euro-mediterrânico de regras de origem. O acordo de associação prevê ainda o alargamento do seu âmbito até à liberalização dos serviços.

## **Líbano**

As trocas com a UE totalizaram os 3,2 mil milhões de euros em 2005 e a região é a sua principal parceira. Os dados do Eurostat mostram que o Líbano foi o país onde as trocas menos cresceram, apenas 24,7% em dez anos. Trata-se de um país essencialmente importador e tem um défice comercial muito significativo. A título de exemplo,

segundo a Comissão Europeia, as exportações da UE para aquele país foram de três mil milhões de euros em 2006. A UE fornece 38% das importações libanesas e absorve 11% das exportações, seguindo-se a Síria e os EUA.

**Gráfico 7. Evolução das trocas entre a UE e o Líbano entre 1995 e 2005 (em milhões de euros)**



Fonte: Eurostat

Segundo a CE, em 2006, as principais importações do Líbano vindas da UE consistiram em maquinaria e equipamentos de transporte (25%), artigos manufacturados (25%) e combustíveis minerais (21,5%). Já as exportações consistem sobretudo em bens manufacturados (25%), produtos petrolíferos (19%) e maquinaria (13%).

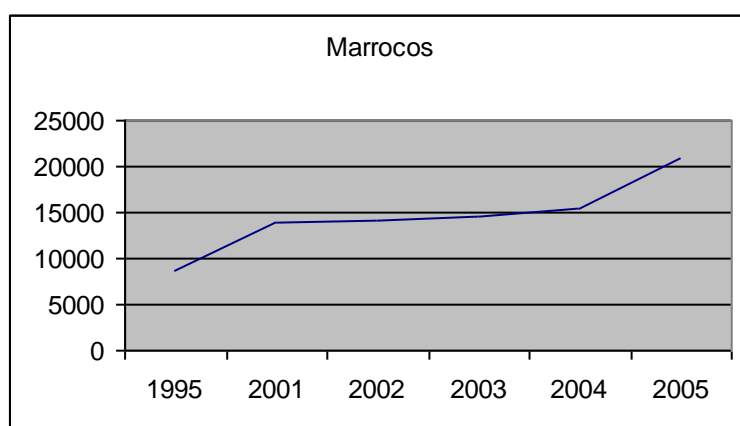
A economia do Líbano baseia-se sobretudo nos serviços, representando 71% do PIB em 2005. Comércio, turismo e serviços financeiros são as principais exportações para a UE e os dois últimos sectores representam 11% da economia libanesa. O IDE chegou aos 1,8 mil milhões de euros em 2005, com investimentos substanciais no sector imobiliário, sobretudo vindos de investidores privados árabes.

O Acordo de Associação com o Líbano foi adoptado em 2002 e entrou em vigor um ano depois. Os produtos industriais e a maioria dos agrícolas, apesar de sujeitos a quotas aduaneiras, podem entrar livremente no mercado europeu, enquanto o país deverá proceder à eliminação progressiva das quotas e tarifas entre 2008 e 2014. O acordo prevê também o alargamento ao livre estabelecimento de serviços.

## **Marrocos**

O comércio entre Marrocos e a UE mais que duplicou entre 1995 e 2005 – cresceu 137,4% - com as importações da UE a duplicar e as exportações a revelarem o mesmo comportamento. Com trocas de 20,8 mil milhões de euros em 2005 e de 17,5 mil milhões em 2006, Marrocos surgiu como o 31º parceiro da UE.

**Gráfico 8. Evolução das trocas entre a UE e o Marrocos entre 1995 e 2005 (em milhões de euros)**



Fonte: Eurostat

De facto, as trocas com a UE representam 60% do total do comércio marroquino, absorvendo cerca de 70% das suas exportações e assegurando perto de 55% das suas

importações. A posição de Portugal tem-se caracterizado por uma relativa estabilidade, ocupando o 11.º lugar desde 2005 no ranking dos clientes marroquinos.

A economia marroquina depende largamente das exportações de têxteis e de produtos agrícolas para a UE e que no seu todo representaram 59% do total em 2006. De facto, os têxteis e vestuário (35%), os produtos agrícolas (24%), a maquinaria (15,4%), produtos químicos (4%) e energia (4%) são as principais exportações com destino à UE. As importações consistem em maquinaria (26,4%), têxteis e vestuário (14%), materiais de transporte (10%), entre outros. Em 2006, os serviços pesavam 55% do PIB do país, com um crescimento médio anual do sector de 3,5%. Em 2005, as importações da UE referiram-se sobretudo ao turismo (51%) e transportes (27%), num total de três mil milhões de euros. Os serviços que a UE exporta para Marrocos são sobretudo serviços de negócios e transportes. Quanto ao IDE, a UE é o maior investidor seguido dos EUA. Em 2005, a UE investiu mil milhões de euros.

A União Europeia absorve cerca de três quartos das exportações de Marrocos, com a França à frente dos clientes com um terço do total. Seguem-se Espanha, Reino Unido e Itália. Portugal, com uma posição relativamente reduzida, chegou aos 1% em 2004. Refira-se que a dependência das exportações marroquinas do mercado europeu torna o país vulnerável aos abrandamentos económicos da UE. Esta predominância da Europa no mercado marroquino deverá permanecer nos próximos anos, tendo em conta o Acordo de Associação, que teve início em Março de 2000, apesar dos acordos de livre comércio com os EUA.

Nas importações, os países fornecedores são quase todos semelhantes aos clientes, com França a surgir como primeiro fornecedor. Mais recentemente e quanto aos fornecedores, a UE é claramente o principal fornecedor, mas a China tem vindo a aumentar o seu peso (+1,2% entre 2004 e 2006) e a melhorar a sua posição de fornecedor do mercado marroquino.

### **Autoridade Palestiniana**

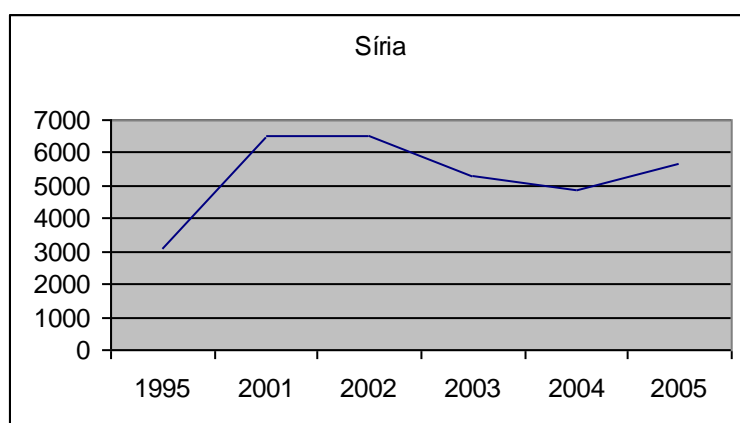
As relações bilaterais entre a UE e a Autoridade Palestiniana baseiam-se no Acordo de Associação em vigor desde 1997. Mas devido à instabilidade política e económica, as trocas com a UE são muito incipientes. Segundo a Comissão Europeia, em 2006, as trocas com a UE chegaram aos 52 milhões de euros, entre as quais 39 milhões em importações e 13 milhões em exportações. Desde a Intifada e a restrição de movimentos, as exportações da UE para a Palestina caíram significativamente, enquanto as importações se mantiveram estáveis. Cerca de metade das exportações para a UE consistem em produtos agrícolas, sobretudo morangos e flores, enquanto as importações vindas da UE são maquinaria, químicos e equipamentos de transportes. O Eurostat não tem dados disponíveis que ilustrem a evolução das trocas entre as regiões no período analisado.

O Acordo de Associação possibilita a livre entrada de bens industriais palestinianos e um *phase out* das exportações da UE para a Palestina nos próximos cinco anos. O acordo também prevê uma liberalização gradual das trocas de bens agrícolas e pescas. Os produtos originários da Faixa de Gaza, Leste e Jerusalém não têm direito ao tratamento preferencial previsto no acordo de associação entre a UE e Israel.

## Síria

A Síria é o único país mediterrânico que não tem ainda um acordo de associação com a União Europeia. No entanto, já está em negociações, desde 2004. Apesar de não ter acordo, as trocas cresceram 82,7% no período analisado e atingiram os 5,7 mil milhões de euros em 2005. A UE é o maior parceiro comercial da Síria, representando mais de 40% do total das trocas em 2003 e 2004.

**Gráfico 9. Evolução das trocas entre a UE e a Síria entre 1995 e 2005 (em milhões de euros)**



Fonte: Eurostat

Do total de exportações, 86% referem-se ao sector energético, tornando o país no nono fornecedor de energia da UE. Mas em 2004, a redução na procura de produtos energéticos fez com que o excedente comercial caísse para os 331 milhões em 2004. Os restantes 14% das exportações concentram-se em têxteis e produtos agrícolas. Já as importações, consistem sobretudo em maquinaria e equipamento de transporte – 38%, combustíveis minerais – 16% - e produtos químicos – 13%.

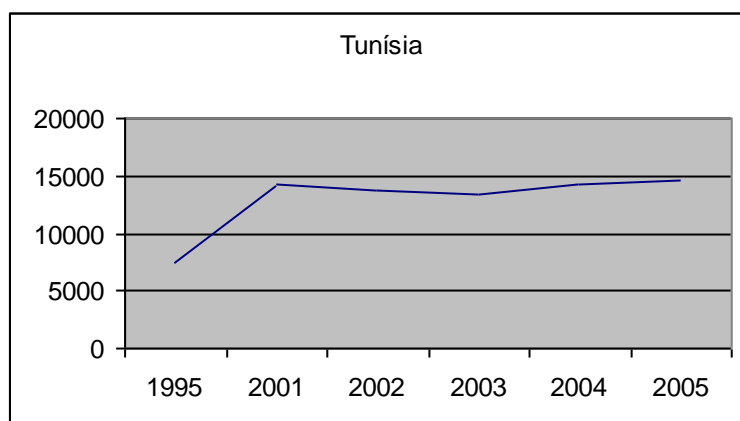


No que respeita à integração Sul- Sul um dos maiores desafios que a Síria enfrenta é a falta de diversidade económica. Além disso um dos passos importantes está ainda por concretizar, que é a adopção do sistema pan-euro-mediterrânico de regras de origem. Um sinal da integração, foi a conclusão da zona de comércio livre com a Turquia. Além disso, a Síria candidatou-se em Outubro de 2001 à OMC e em 2005 renovou essa candidatura.

## **Tunísia**

A Tunísia é um dos parceiros comerciais da União Europeia mais estáveis e registou um total de 16,2 mil milhões de euros em trocas com a UE em 2006, segundo a Comissão Europeia. O comércio entre aquele país e a UE tem vindo a aumentar desde 1995, para o dobro, com as exportações a duplicar e as importações a terem um crescimento muito significativo.

**Gráfico 10. Evolução das trocas entre a UE e a Tunísia entre 1995 e 2005 (em milhões de euros)**



Fonte: Eurostat

A região representa 76,8% do total das trocas da Tunísia, logo seguida pela Líbia, com 4,3%. A Tunísia é o 36º maior parceiro da UE. A UE representa 73,5% das importações tunisinas e 31% das exportações, com a balança comercial a revelar-se favorável à UE. Os principais parceiros comerciais da Tunísia são tradicionalmente os países da UE15 e os que estão geograficamente mais próximos, nomeadamente a Líbia. Em 2005, os principais fornecedores foram França e Itália, segundo as estatísticas da AICEP.

Os principais produtos exportados são manufacturas (77,5%), dos quais 21,3% são maquinaria, 35,6%, têxteis e vestuário, 10,7%, energia e 9,6% são produtos agrícolas. As exportações de equipamento mecânico e eléctrico têm-se tornado cada vez mais importantes, tendo representado cerca de 23,1% do total em 2005. O petróleo e derivados, o calçado e acessórios de couro, os produtos químicos, fertilizantes e azeite são igualmente significativos como exportações. A maioria das importações concentra-se em maquinaria e equipamento de transportes (33,5%) e bens manufacturados (27,7%). No que respeita aos serviços, este sector representava 59,2% do PIB tunisino em 2005. Os principais sectores são o turismo (54,6%) e os transportes (29,4%).

Quanto ao IDE, os fluxos para a Tunísia chegaram aos 782 milhões em 2005, sendo a UE o maior investidor na região. Os investimentos estão concentrados no desenvolvimento de infra-estruturas, têxteis e vestuário. Os principais investidores são europeus, nomeadamente de França, Reino Unido, Alemanha e Itália. Fora da Europa surgem os EUA e a Líbia. Os fluxos de investimento são tradicionalmente canalizados para o sector energético, mas em 2005 assistiu-se a uma diversificação em favor dos serviços, que foram responsáveis pela absorção de cerca de 25% do total. O investimento dirigido à indústria transformadora registou um abrandamento, mas

continua a representar cerca de 40% do total, com a indústria mecânica a ser aquela que canalizou mais investimentos.

A Tunísia foi o primeiro país mediterrânico a assinar o Acordo de Associação com a UE, em Julho de 1995. O acordo entrou em vigor em Julho de 1998.

### **3.3 Integração sul-sul e as relações comerciais entre os países do sul do Mediterrâneo**

A integração Sul-Sul é considerada como um elemento chave da política euro-mediterrânica. Mas os acordos de liberalização das trocas sul-sul são ainda um fenómeno relativamente novo e, segundo dados da Comissão Europeia, têm um peso pouco significativo no total de trocas, já que apenas 5% das trocas se fazem entre eles.

Paralelamente à integração com a UE, muitos países mediterrânicos estão a construir relações mais sólidas uns com os outros. É o caso do Acordo de Agadir entre a Tunísia, a Jordânia, Marrocos e o Egipto e mantém-se aberto a outros países da região. O Acordo de Agadir prevê o protocolo pan-euro-mediterrânico de cumulação de origem e este protocolo está presente nas ZCL que a Jordânia estabeleceu com o Egipto em 2006 e com os países da EFTA em 2007.

Além do Acordo de Agadir, o Egipto, Israel, Marrocos e a Tunísia assinaram acordos bilaterais com a Turquia e estão negociações a decorrer para que este tipo de acordo seja seguido por outros países.

A natureza das relações entre a Autoridade Palestiniana e Israel complica as relações externas da Palestina. Estas relações são regidas pelo Protocolo de Paris desde 1994 que define que a Palestina pode ter relações com países terceiros desde que os acordos não se desviem da política de importação de Israel. A Palestina só pode desviar-se daquela norma para um número limitado de produtos. A Autoridade Palestiniana já fez saber que quer fazer parte do sistema pan-euro-mediterrânico de cumulação de regras de origem e ainda não faz parte da OMC, embora tenha o estatuto de observador desde Dezembro de 2005.

### **3.3.1 O Acordo de Agadir**

O Acordo de Agadir foi uma iniciativa da UE para impulsionar o comércio intra-regional entre os quatro países contratantes para aumentar o nível de integração Sul-Sul. A iniciativa foi acordada em 2001, depois da quarta conferência dos ministros dos Negócios Estrangeiros Euro-med.

Contudo, vários problemas atrasaram a assinatura do acordo. O principal esteve relacionado com a relutância de Marrocos e da Tunísia em ajustar as suas regras de origem ao novo sistema que lhes permitiria beneficiar da acumulação de origem. Esta era uma das condições para o estabelecimento do acordo, além do estabelecimento de uma zona de comércio livre entre os quatro países. A Jordânia e o Egipto já tinham regras de origem com a UE que seguiam os parâmetros do sistema pan-europeu e a decisão foi no sentido de adoptar o sistema de regras de origem euro-med que era muito similar ao sistema pan-europeu adoptados de forma bilateral entre a UE e o Egipto e entre a UE e a Jordânia. Tendo em conta o fraco nível de integração entre Marrocos e a

Tunísia e entre a Jordânia e o Egito, os dois primeiros países estavam muito relutantes em adaptar as suas regras de origem, já que os custos de mudar o sistema de regras de origem seriam maiores que os benefícios ao permitir a acumulação. Só em 2004 é que o acordo foi assinado.

Até 2003, os países de Agadir eram os que menos trocavam entre si, mas a tendência é de aumento. No caso do Egito, por exemplo, as importações vindas dos três restantes países mantiveram-se nos 8% entre 1995 e 2003 do total das importações não-petrolíferas intra-regionais, com um declínio da Tunísia e um aumento da Jordânia. Este último apresenta um grau de integração maior, com as importações de produtos não-petrolíferos vindas dos outros três países a chegar aos 17% em 1995 e a atingir os 24% em 2003. Por sua vez, a percentagem de Marrocos era de 18% em 1995 e chegou aos 37% em 2003. Já a Tunísia registou a tendência contrária, com as importações a descenderem de 30%, para 24% no mesmo período, com a maior descida a vir de Marrocos. Apesar de ser o menos integrado do lado das importações, o Egito é o mais integrado quando se fala de exportações. Neste caso, a Jordânia ocupa o último lugar.

**Quadro 4. Exportações entre países do Mediterrâneo (em milhões de euros)**

	<b>Variação</b>		
	<b>1995</b>	<b>2003</b>	<b>percentual</b>
<b>Egito</b>	440807	890932	102,1
<b>Líbano</b>	99840	267104	167,5
<b>Marrocos</b>	184874	209040	13,1
<b>Tunísia</b>	244672	283491	15,9
<b>Argélia</b>	747894	1636816	118,9

<b>Síria</b>	793268	1034534	30,4
<b>Jordânia</b>	90407	210168	132,5

Fonte: Femise 2005

**Quadro 5. Importações entre países do Mediterrâneo (em milhões de euros)**

	<b>1995</b>	<b>2003</b>	<b>Variação percentual</b>
<b>Egipto<sup>a</sup></b>		572348	
<b>Líbano*</b>	628057	769990	22,6
<b>Marrocos</b>	369948	665472	79,9
<b>Tunísia</b>	633541	500943	-20,9
<b>Argélia</b>	608654	875557	43,9
<b>Síria<sup>a</sup></b>		572348	
<b>Jordânia</b>	319191	474655	48,7

\*Dados relativos a 1997

<sup>a</sup> Não havia dados disponíveis para o Egipto e para a Síria

Fonte: Femise (2005)

No entanto, o Femise alerta para o facto de, perante a grande concentração das trocas de Marrocos e da Tunísia com a UE, não será fácil de mudar esta orientação para a Jordânia e para o Egipto. Por outro lado, a entrada destes países noutros acordos que venham a ser estabelecidos ou já estabelecidos como o assinado entre Marrocos e os Estados Unidos poderá diluir o efeito que se pretende de Agadir, que é o de aumentar as trocas entre aqueles quatro países. Além disso, o acordo não prevê a liberalização do movimento do trabalho nem a liberalização de serviços.

### **3.3.2 Motivos para a fraca integração Sul-Sul**

Há motivos económicos, políticos e institucionais para a fraca integração:

- Entre as razões económicas estão a similaridade entre a estrutura de produção e de exportações dos países árabes, o peso do Estado na economia e a protecção tarifária elevada;
- Entre os motivos políticos estão a falta de vontade no sentido de se fazer uma integração efectiva;
- Quanto às razões institucionais, a principal prende-se com a falta de objectividade das normas que regulam as fronteiras, além da falta de infra-estruturas eficientes, por exemplo no que respeita aos transportes.

No que respeita aos motivos económicos, segundo o Femise, entre 1992 e 2003, a maioria das taxas aduaneiras desceu, mas há ainda países que praticam tarifas muito elevadas. A generalidade dos países mediterrânicos tem tarifas elevadas em quatro sectores: o alimentar, tabaco, têxteis e pele. Em determinados países há ainda outros produtos sujeitos a tarifas elevadas como a construção automóvel no Egipto, Jordânia e Síria, ou a produção de mobiliário na Argélia, Egipto, Jordânia, Síria e Tunísia, por exemplo.

A maior queda nas tarifas deu-se nos bens vindos dos Estados Unidos - que caíram mais de 12% e a média era de 14,3% em 2003. Quanto às importações da UE, as tarifas

caíram 11% entre 1992 e 2003. Além disso, é entre os próprios países mediterrânicos que as taxas menos desceram (9,7% entre 1995 e 2003) e a média era de 19,4% em 2003, o que assinala a pouca integração entre estes países. Em Setembro de 2004, o Egipto conseguiu reduzir a média tarifária para 9,1% graças a uma reforma. Isto fez com que apenas três países se encontrem agora no grupo com a média tarifárias mais alta (Argélia, Tunísia e Marrocos). A reforma egípcia fez-se sobretudo através de uma redução significativa das tarifas aduaneiras, com excepção de bebidas alcoólicas, carros e tabaco que continuaram a ser sujeitos a uma taxa de 135% e através da simplificação das estruturas tributárias, com o número de escalões foi reduzido de 27 para seis.

De facto, o Femise defende que os acordos regionais e bilaterais Sul-Sul não tiveram como resultado uma redução das tarifas porque: por um lado, a aplicação é demasiado recente, como é o caso do Acordo de Agadir assinado em 2004 e os acordos assinados por exemplo, entre Marrocos e a Turquia em 2005. Por outro lado, o âmbito de aplicação é muito restrito, o que leva à persistência de barreiras tarifárias e não tarifárias. É provavelmente o caso do Acordo de Comércio Livre da Liga Árabe (GAFTA), aplicado desde 1998, que foi acompanhado por um conjunto de acordos bilaterais que deveriam estar em funcionamento desde 1999 (Egipto/Tunísia; Egipto/Marrocos; Egipto/Líbano; Egipto/Jordânia; Jordânia/Marrocos; Jordânia/Tunísia; Líbano/Síria; Marrocos/Tunísia). Porém, até agora apenas um destes acordos teve um impacto significativo que foi o celebrado entre Israel e a Turquia em 1997 e que fez aumentar as trocas entre estes países. A Turquia dá tarifas preferenciais aos parceiros mediterrânicos devido à união aduaneira celebrada com a UE.



Para o Femise, tanto os motivos económicos como políticos podem ser ultrapassados. A principal dificuldade da integração intra-regional encontra-se na falta de instituições. Um trabalho de campo realizado pela Arab League em 2004, citado pelo Femise, afirma que os problemas concentram-se sobretudo em três áreas: O abuso de barreiras técnicas ao comércio e de medidas sanitárias e fitosanitárias, regulamentos vagos sobretudo no que se refere à autenticação da origem dos produtos e procedimentos aduaneiros. Desta forma, o acordo de Agadir deveria ser alargado, tanto em termos de permitir a adesão de mais membros, como no seu âmbito, incluindo a liberalização dos serviços e criando normas aduaneiras mais eficientes.

No que respeita ao pilar económico e ao comércio livre de bens industriais, o Processo de Barcelona esperava que a liberalização comercial estimulasse as reformas e modernizasse os países, que a integração Sul-Sul fosse uma consequência natural e que o IDE aumentasse. No entanto, a concretização destes objectivos ainda está por ser atingida e a competição com os mercados europeus não provocou reformas naqueles países.

Assim, o futuro da parceria euro-mediterrânica deverá basear-se, segundo relatório do Femise, no superar as diferenças no desenvolvimento económico e no aprofundar de reformas como reduzir as tarifas, mas também as barreiras não tarifárias, formalidades e burocracia aduaneira bem como melhorar as infra-estruturas dos transportes como estradas, portos, etc. Brenton, Baroncelli e Malouche (2006) do Banco Mundial identificaram também estes factores como fulcrais para a parceria.

Paralelamente, a UE, que agora apenas permite a acumulação diagonal de regras de origem, deveria caminhar no sentido da acumulação total de regras de origem e deveria também rever o acesso ao mercado agrícola europeu pelos países mediterrânicos. Deveria ainda existir uma aposta nas instituições que fizessem uma ponte entre o governo, o sector privado e a sociedade civil. Deveria também haver um reforço e uma melhoria do ambiente económico de forma a captar mais IDE e a fixar mais empresas na região. Além de aumentar o emprego, a captação de mais empresas seria um importante motor ao serviço do desenvolvimento económico. Desta forma é fundamental criar um ambiente *friendly* para o investidor, ao facilitar a entrada e saída das empresas do mercado, minimizar os custos das transacções, sistemas fiscais mais simples, normas mais transparentes, sistemas judiciais céleres e eficientes e menos burocracia.

Segundo, os autores, a região do Magrebe confronta-se com três problemas fundamentais:

- O crescimento da população activa, já com uma alta taxa de desemprego;
- A dependência de poucas indústrias exportadoras. De facto, tanto Marrocos como a Tunísia dependem largamente das exportações de têxteis e a Argélia é dominada pelos produtos petrolíferos. Os autores prevêm grandes dificuldades sobretudo no caso dos dois primeiros, caso aquele sector não seja alvo de uma reforma, devido à concorrência da Ásia e do fim do Acordo Multifibras;
- A adesão de dez novos membros que criou uma concorrência maior em termos da ‘luta’ pelo IDE europeu.

A acrescentar a esta situação, a região do Magrebe é a menos integrada em termos regionais e em termos globais. Por exemplo, a fronteira entre Marrocos e a Argélia está fechada. De facto, as exportações dos países do Magrebe permanecem concentradas num número limitado de produtos e são menos diversificados do que acontece com outros países da periferia europeia. Por exemplo, os dez produtos mais exportados de Marrocos representam 78% das suas exportações em 2003. Isto significa que Marrocos tem a maioria das suas exportações dependente de dez produtos. Esta percentagem é de 70% na Tunísia e desce para 49 e 58%, na Bulgária e na Roménia, respectivamente. Além desta falta de diversidade de produtos para exportação, a sua produção baseia-se em fracas infra-estruturas, com poucas empresas a cumprir as normas de qualidade, o que também acaba por limitar o investimento de multinacionais.

Há ainda que contar com as barreiras não tarifárias. Um dos aspectos mais importantes é a sobreposição de acordos dos países do Magrebe, que coexistem com a estrutura em estrela - *'hub and spoke'* - com a UE. A estrutura existente, com a sobreposição de todos os acordos, resulta numa estrutura pesada e complexa ao nível administrativo que vai contra as tentativas de simplificação e aumenta os custos das empresas. Assim, os autores sugerem que os acordos que se sobrepõem devem ser racionalizados e simplificados.

Para Brenton, Baroncelli e Malouche (2006), a falta de coordenação regional significa que os acordos bilaterais com a UE resultaram num sistema comercial em estrela, entre o centro e os eixos, no qual os eixos têm pouca comunicação e poucas relações entre si. “Este tipo de estrutura contribui para marginalizar os eixos, já que as condições de

acesso ao mercado são, normalmente, menos vantajosas que no centro, que ‘goza’ de acesso privilegiado a todos os eixos”<sup>13</sup>, explicam. Assim, este tipo de estrutura “tende a oferecer ganhos mais limitados”<sup>14</sup>. O sistema ‘*hub and spoke*’ tende a atrair IDE para o centro, limitando os fluxos de investimento para os eixos.

Além da complexidade dos acordos regionais do Magrebe, estes sofrem ainda de falta de transparência, já que as empresas têm de despender muitos recursos e tempo para obter informações sobre se determinado produto é elegível ou não para o acesso preferencial ou que medidas administrativas é que têm de ser tomadas para que a empresa possa garantir taxas reduzidas no acesso a outro mercado. A complexidade também se faz sentir ao nível das excepções e isenções de produtos, seja em termos de discriminação positiva, seja negativa, e à obtenção de licenças, que muitos acordos exigem além da obtenção do certificado de origem. As regras de origem também podem constituir um entrave importante, já que podem diferir de acordo para acordo. Assim, é possível que determinado produto possa ter acesso preferencial num acordo e ser excluído noutra, o que dificulta a vida às empresas.

Os autores fazem, por isso, um conjunto de sugestões, que servem também de alerta: reduzir a complexidade criada pela sobreposição de acordos e limitar o impacto da estrutura de ‘*hub and spoke*’ com a UE, por exemplo, através de um acordo regional efectivo entre os países do Magrebe que aumentaria o poder negocial daqueles países perante a UE. Aumentar a transparência, para que as empresas tenham um acesso fácil e rápido à informação; reduzir a protecção externa para aumentar a produtividade doméstica e incentivar as exportações; limitar as excepções aos produtos e incluir de

---

<sup>13</sup> Brenton, P.; Baroncelli, E. e Malouche, M. (2006), Trade and Investment Integration of the Maghreb, p.14

<sup>14</sup> Idem.

forma activa o sector dos serviços nos acordos são algumas das sugestões. Reduzir os custos administrativos através da remoção de licenças e da redução dos custos da obtenção de certificados de origem são também medidas aconselhadas.

Um relatório do Banco Mundial (2003) identifica três reformas fundamentais a empreender na economia dos países do Médio Oriente e do Norte de África: mudar de uma economia dominada pelo sector público para o sector privado, para uma economia mais aberta e menos dependente do petróleo e com uma produção mais variada.

### **3.3.3 O impacto dos países emergentes**

Os países mediterrânicos estão a enfrentar uma concorrência cada vez maior vinda dos países emergentes como a China e a Índia e outros países do leste, sobretudo no que respeita aos têxteis. Primeiro, com o desmantelamento das barreiras da UE face às importações chinesas e o fim do Acordo Multifibras em 2005. Em segundo lugar, a concorrência do leste como a Ucrânia e a Rússia. Segundo Brenton, Baroncelli e Malouche (2006), estes são aliás a maior ameaça, já que a sua estrutura de exportações é muito semelhante à do Magrebe.

No que se refere ao Acordo Multibras, Dasgupta, Nabli, Srinivasan e Varoudakis (2004), referem que a abolição do acordo em 2005 traz inúmeros desafios, já que o sector dos têxteis tem um peso significativo nos países mediterrâneos. Com a implementação do *phase-out*, estes países têm visto as quotas de mercado estagnar e o crescimento a abrandar. O desafio será aumentar a competitividade e a eficiência daquele sector.

### 3.4 Relações comerciais entre Portugal e os países mediterrânicos

O comércio entre Portugal e os países mediterrânicos não é muito expressivo no total das trocas do nosso país. A Argélia é o país com o qual as trocas são mais significativas, sendo que entre 1995 e 2004 (como ilustra o quadro) o comércio cresceu 3,5 vezes, segundo dados do Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e Inovação.

**Quadro 6. Evolução do comércio entre Portugal e os Med entre 1995 e 2004 (em milhões)**

	1995	2004	% 95-04
Argélia	188,6	663,6	251,9
Egipto	131	87,6	-33,1
Israel	159	149	-6,3
Jordânia	21,1	16,4	-22,3
Líbano	17,6	13,9	-21
Marrocos	141,1	250,4	77,5
Síria	30,4	68,7	125,9
Tunísia	80	97,9	22,4

Fonte: Ministério da Economia e Inovação (Gabinete de Estratégia e Estudos)

De acordo com a AICEP, entre 2003 e 2004, Portugal esteve entre os 10 primeiros clientes argelinos. A importância como fornecedor tem sido bastante evidente desde

2000, com os hidrocarbonetos a pesar nas compras portuguesas à Argélia. De facto, enquanto as exportações cresceram em termos médios no período 2001-2005 quase 6%, as importações subiram exponencialmente, resultando uma taxa média de crescimento no mesmo período de 74%. Desta situação, resulta um saldo negativo para Portugal na balança comercial, que se tem vindo a agravar nos últimos anos, muito por força do aumento da factura energética.

Na estrutura das exportações portuguesas para a Argélia em 2005, três grupos de produtos surgem em destaque: as máquinas e aparelhos mecânicos, as pastas celulósicas e papel e os produtos alimentares, que no conjunto totalizaram 73% do total das vendas portuguesas a este mercado. Ao nível dos produtos mais importados por Portugal da Argélia o domínio dos produtos energéticos tem sido bastante significativo, com o último ano a registar um crescimento de cerca de 126% nas compras de combustíveis minerais àquele país. Em 2004 foram 20 as empresas portuguesas que importaram da Argélia, ou seja, uma quebra de cerca de 26% face ao ano anterior.

No âmbito do investimento estrangeiro e apesar de existir um número bastante elevado de empresas portuguesas que já estabeleceram um relacionamento com a Argélia, as que se instalaram no mercado são ainda em número reduzido. Entre 2001-2005, o Banco de Portugal só registou valores de investimento português na Argélia nos últimos três anos, que são bastante reduzidos e além disso, apresentam uma tendência decrescente, de 570 milhões de euros em 2003, para 157 milhões em 2005. Do conjunto de empresas portuguesas já instaladas no mercado argelino importa destacar a Coba, Abrantina, Protelecom, Ferconsult, Efacec, Mota-Engil, Teixeira Duarte, Topecal, Amorim, Visabeira e Zagope.

Portugal tem também presença na Tunísia, um dos principais parceiros de Portugal no conjunto dos países mediterrânicos. Segundo a AICEP, o crescimento de empresas tunisinas com capitais portugueses tem-se verificado a bom ritmo, tendo passado de 17 para cerca de 40 nos últimos três anos, em sectores tão diversificados como: têxtil e vestuário (o mais representativo com cerca de 25 empresas), cimentos e derivados, cortiça, electricidade, electromecânica e metalomecânica, componentes auto, embalagem, moldes e agro-indústria. O sector da energia continua a ser aquele que apresenta as maiores oportunidades devido ao aumento da procura, acrescido agora pela preocupação em se avançar com propostas no âmbito das energias renováveis. A Efaced mantém uma boa posição no mercado energético tradicional, mas já se mostrou interessada, assim como outras empresas portuguesas do sector, nas energias renováveis.

## **Conclusão**

De forma geral, as trocas entre a UE e os países mediterrânicos cresceram entre o início do Processo Barcelona, em 1995, e 2005. As trocas com a Argélia, Marrocos e Jordânia foram as que mais cresceram no período analisado, em 225,7%, 137,4% e 127,4%, respectivamente. Outro aspecto positivo é o peso do sector dos serviços nalguns países mediterrânicos como no Líbano, na Jordânia ou na Tunísia.

No entanto, aponta o Femise, as trocas Sul-Sul evoluíram de forma marginal, depois do Processo de Barcelona, crescendo de 4,4% das trocas totais com o estrangeiro em 1995 para 5% em 2003. Os países mais próximos da UE, como Marrocos, Tunísia e a Turquia, estabeleceram relações comerciais limitadas com os seus vizinhos. E os do



leste mediterrânico, com os quais as trocas com a UE caíram, são os que estão mais envolvidos nas trocas Sul-Sul. Exemplo é a Síria, cujas trocas com o Sul representam 14% do total, o Líbano, a Jordânia e até o Egito. Com Portugal, as trocas comerciais apresentam ainda valores residuais, com a Argélia e a Tunísia a serem os parceiros privilegiados.

#### Capítulo IV. Repensando a parceria à luz da nova estratégia da UE de 2006

A nova estratégia da UE surgiu da necessidade de adaptação das políticas europeias perante a reestruturação da ordem mundial. Enquanto na segunda metade do séc. XX, o comércio mundial era dominado pela Europa, Estados Unidos e Japão, hoje surgem outros personagens na economia mundial, como o Brasil, a Rússia, a Índia, e a China (BRIC). Juntos representam mais de 15% do total das trocas comerciais. A China é já o primeiro exportador de bens e tem crescido a uma taxa de 9% por ano, graças ao crescimento das exportações, que ronda os 25%. No mesmo período, a Índia pode tornar-se no sexto maior exportador.

A UE define no documento *Global Europe, Competing in the world – A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy* (2006) uma nova estratégia de desenvolvimento apoiada em novos acordos bilaterais, com o objectivo de tornar as empresas europeias mais competitivas e de gerar mais emprego.

O crescimento e a criação de emprego são as prioridades da UE definidas na Estratégia de Lisboa. A Estratégia de Lisboa considera que regras internas claras e objectivas em áreas como a competitividade, inovação, educação, investigação e desenvolvimento, emprego e políticas sociais e de coesão são essenciais para que as empresas europeias possam ser competitivas. No documento, a UE reforça o compromisso com a OMC: “Não vai haver qualquer retirada por parte da UE do multilateralismo”, garante, e reconhece que “a suspensão das negociações da ronda de Doha é uma oportunidade perdida para o crescimento e desenvolvimento globais”<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Comissão Europeia (2006), *Global Europe: Competing in the World – A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*.

No entanto, acrescenta que as principais funções da UE continuam a ser perseguir os objectivos externos de política de vizinhança e desenvolvimento e afirma que os acordos de comércio livre são um contributo importante para uma integração e abertura mais rápidas dos mercados e de uma descida das tarifas mais eficaz. Muitas das questões centrais actualmente, como a propriedade intelectual, o investimento ou a competitividade podem ser tratadas através daqueles acordos. A UE relembra que os acordos de comércio livre não são tema novo, como os realizados com os ACP, mas afirma que os principais interesses da Europa na Ásia ainda estão por assegurar.

A União Europeia prepara-se dessa forma para lançar um novo conjunto de acordos bilaterais com novos mercados segundo alguns critérios económicos. Os novos acordos vão basear-se na dimensão e crescimento económico de determinado país, bem como nas relações que esses países já estabeleceram com as economias concorrentes da Europa e no impacto que estas relações terão no comércio europeu. Com base nestes critérios, os países ASEAN, a Coreia e o Mercosul surgem como prioridades. Estas regiões combinam elevados níveis de protecçãoismo com um enorme potencial de mercado, além do facto de estarem muito activos na conclusão de acordos com concorrentes da UE. A Índia, a Rússia e o Conselho de Cooperação do Golfo apresentam também níveis de protecçãoismo que fazem deles um interesse para a UE. A China é também uma prioridade, mas requer uma atenção especial devido às oportunidades e riscos que envolve.

Perante a centralização da UE nas economias emergentes e na vontade política de celebrar acordos de liberalização do comércio com países como o Brasil, a Rússia, a Índia ou a China, os parceiros mediterrânicos têm de focalizar-se e de empreender

mudanças significativas na sua economia e no tecido empresarial. Esta necessidade é cada vez mais urgente sob pena de serem ‘engolidos’ pelas estruturas produtivas e pelas economias emergentes que representam cada vez mais uma concorrência feroz. Deverão começar a delinear-se as condições que vão facilitar, por um lado, o acesso das empresas europeias aos mercados emergentes e, por outro, a entrada de produtos vindos dos BRIC na UE.

Resultado: mais *players* no mercado que vão competir com os parceiros mediterrânicos, com preços mais atractivos e custos de produção mais baixos provocando uma luta pelas importações europeias e pelo investimento directo europeu. Os países mediterrânicos enfrentam assim a possibilidade de perderem terreno no que respeita ao acesso à UE como aconteceu com a adesão dos dez novos membros. As reformas fiscais, o desmantelamento de barreiras tarifárias e não tarifárias, o aprofundamento de reformas económicas, com mais privatizações e com uma redução do papel do Estado na economia, a redução dos níveis de corrupção e de burocracia bem como a complementaridade e o estreitar de relações sul-sul são, por isso, essenciais. E estas reformas deverão ser empreendidas em paralelo com o reforço das relações com a UE.

Será que esta abordagem representa uma viragem da política europeia e a desistência do multilateralismo enquanto forma de liberalizar as trocas comerciais? O director-geral da OMC, Pascal Lamy, assegurou numa conferência de imprensa que “não haverá qualquer retirada da União Europeia do multilateralismo”, acrescentando que “as políticas bilaterais e regionais servem de complemento ao sistema multilateral”.

No entanto, há autores que mantêm a este respeito uma postura mais pessimista. Messerlin (2007), por exemplo refere que a recente mudança na política comercial da UE no sentido das negociações bilaterais coloca a Europa em águas bastante turvas e perigosas. Ao contrário dos acordos celebrados entre o Chile, o Japão, a Coreia, Singapura e os EUA, os acordos bilaterais considerados pela UE são caracterizados por elevados níveis tarifários e barreiras não tarifárias na troca de bens e por regras restritivas no que se refere aos serviços e investimento.

Por outro lado, Messerlin considera que a União Europeia deve posicionar-se como membro da OMC e ter uma visão de longo prazo do comércio mundial. O autor dita o falhanço de alguns acordos dos novos acordos bilaterais, como aqueles que pretende celebrar com os BRIC. Este falhanço “torna-se mais plausível já que nenhum destes quatro parceiros são especialmente conhecidos pela facilidade nas negociações”<sup>16</sup>. Por outro lado, questiona o facto de a UE acreditar que consegue o acesso aos mercados daqueles países bilateralmente, quando não o conseguiu sob a égide da OMC. Messerlin considera que os acordos bilaterais em negociação são caracterizados pelo acesso preferencial a mercados, criando sérios riscos ao sistema de comércio mundial. Um dos mais significativos é espoletar uma corrida aos acordos bilaterais, induzindo os Estados Unidos, a China e o Japão a acompanhar a Europa nos acordos celebrados. E a assinatura do acordo comercial EUA-Coreia pode ser um sinal desta corrida aos bilaterais, referidos pelo autor.

Messerlin considera esta nova abordagem comercial da Europa ainda mais “estranha”<sup>17</sup>, já que a UE foi o único país da OMC a registar uma má experiência devido à existência

---

<sup>16</sup> Messerlin, P. (2007), *Assessing the EC Trade Policy in Goods*, p.7.

<sup>17</sup> Idem, p.8.

de muitos acordos bilaterais (basta recordar os acontecimentos da pausa pós 97, já abordados no trabalho). No mesmo sentido, Avelino de Jesus num artigo de opinião publicado no Jornal de Negócios, intitulado A Nova Política Comercial da União Europeia: Novo Bilateralismo, afirma que “o empenhamento nesta nova política de acordos bilaterais prejudicará a retoma das negociações de Doha e poderá representar uma real viragem de consequências negativas” e considera que “não é um complemento mas um substituto do multilateralismo”<sup>18</sup>.

## **Conclusão**

Em 2006, a UE encetou uma nova política baseada na realização de novos acordos bilaterais, embora tenha reafirmado o seu compromisso com as negociações multilaterais da Ronda de Doha. No entanto, a prioridade vai agora para os países emergentes, Brasil, Rússia, Índia e China. Pela sua dimensão e crescimento económico e pelas relações que já estabeleceram com as economias concorrentes, a realização de negociações e de acordo com estes países é fundamental. No entanto, para os países mediterrânicos trata-se de superar mais um desafio e de reformarem as suas economias sob pena de perderem terreno para os chamados BRIC como aconteceu com os PECO.

---

<sup>18</sup> Jesus, A. (14 de Junho de 2007), A Nova Política Comercial da União Europeia: Novo Bilateralismo in Jornal de Negócios.

## **5. Conclusão**

A União Europeia sempre desenvolveu relações com os países mediterrânicos desde os anos 50 e 60. No entanto, foram sempre relações pontuais, sem um fio condutor e uma meta comum. Foi apenas a partir de 1995 com o Processo Barcelona que foi delineada uma estratégia mais concreta com desafios em termos económicos, políticos e culturais. Os objectivos são a constituição de uma zona de comércio livre até 2010, a paz e estabilidade política e a compreensão entre povos e religiões.

Mas passados mais de dez anos, qual o balanço do processo?

No período analisado, as trocas comerciais entre a UE e os países mediterrânicos aumentaram significativamente, mas de forma desigual, o que mostra a heterogeneidade da região e constitui uma das maiores dificuldades em atingir as metas propostas. O próprio ritmo de assinatura dos acordos de associação tem sido muito moroso, com a Tunísia a assinar o acordo em 1995 e a Síria a assinar apenas em 2004.

Em termos de trocas comerciais, na Argélia, por exemplo, o comércio entre regiões foi o que mais cresceu, subindo 225,7%, para os 31,2 mil milhões de euros em 2005, segundo dados do Eurostat. Em Marrocos, o crescimento também foi expressivo – de 137,4% para os 20,8 mil milhões de euros. No entanto, houve países que ficaram mais aquém como o Líbano, onde as trocas aumentaram apenas 24,7% em dez anos, para os 3,2 mil milhões de euros.

Há ainda que ter em atenção que as estruturas produtivas destes países são pouco desenvolvidas e semelhantes entre si e as exportações concentram-se ainda em poucos sectores. É o caso de Marrocos que tem as suas exportações dependentes de dez produtos, representando 73% das exportações em 2003 e da Tunísia cuja percentagem era de 70%.

Além disso, as relações entre as duas regiões não podem ser avaliadas apenas pelos fluxos de trocas comerciais. Há outros factores que devem ser analisados como as tarifas e a estabilidade política e social, por exemplo. No que respeita às tarifas, houve uma redução significativa: enquanto Marrocos desceu as tarifas médias em 57%, a Argélia, a Tunísia e o Egipto reduziram em 20% para os dois primeiros e em 30% para o último entre 1993 e 2003, segundo o Femise (2005). No entanto, há ainda diferenças muito significativas entre as tarifas dos vários países, com Marrocos a apresentar uma tarifa média de 27,3% e a Tunísia de 22,4%. No ponto oposto está o Líbano com 4%, segundo o mesmo organismo. A generalidade dos países mediterrânicos tem tarifas elevadas em quatro sectores essenciais: alimentar, tabaco, têxtil e pele. Outros sectores são o automóvel e o de produção de mobiliário. A acrescentar a estas diferenças está o facto de ter sido entre os países mediterrânicos que as taxas menos desceram, quando comparadas com as reduções com os EUA e com a UE. Entre 1995 e 2003 as tarifas desceram 9,7% entre os MED, 11% para a UE e 12% para os EUA.

Muitos dos problemas com que os países mediterrâneos se deparavam ainda subsistem. As reformas do Sul do Mediterrâneo continuam a ser muito lentas e as empresas continuam a ter grandes dificuldades em encontrar incentivos e condições para se instalarem na região. As economias continuam muito dependentes da UE, sendo que o



abrandamento económico de 2008, que se deverá prolongar por 2009, deverá afectar as economias mediterrânicas. Aqueles países continuam também a ter de lidar com altas taxas de desemprego, que levam a grandes fluxos migratórios para a UE, sobretudo para França e Espanha. Por sua vez, a iliteracia continua em níveis muito elevados, embora tenham sido feitos grandes avanços e a taxa tenha descido significativamente. A paz e estabilidade política continuam a não estar cimentadas na região. O objectivo de resolução pacífica dos diferendos previsto no Processo Barcelona não foi atingido, basta relembrar os ataques esporádicos no Egipto e a ocupação da Faixa de Gaza por Israel em Janeiro de 2009.

Por outro lado, as relações Sul-Sul são ainda muito incipientes e muito recentes e representam apenas 5% do total das trocas, segundo a Comissão Europeia. Em 2004 foi dado um novo fôlego com o Acordo Agadir, mas o desafio está em mudar a orientação dos países mediterrânicos para os seus parceiros do Sul, em lugar de concentrar as trocas na UE e nos EUA. A abrangência de Agadir é também limitada, já que exclui a livre circulação de pessoas e serviços, pelo que se impõe o alargamento não só das disposições do acordo mas também do número de países integrantes. A semelhança entre estruturas produtivas, já referida, a instabilidade política, a complexidade das normas e falta de infra-estruturas eficientes são alguns dos motivos que explicam a falta de integração entre os países do sul do mediterrâneo.

A nova política comercial da UE definida em 2006 pode representar um reforço das relações com os países mediterrâneos, mas pode também representar uma ameaça, já que as prioridades passam pela negociação com os BRIC, que estão a ganhar cada vez mais protagonismo no cenário internacional. É, por isso, essencial que os mediterrâneos

empreendam reformas significativas de forma a fortalecer a sua economia e a atrair mais empresas para o seu território. Entre as reformas mais urgentes estão o esforço para uma maior transparência nas regras que regem os mercados, uma redução do papel do Estado na economia, reformas fiscais, a redução dos níveis de burocracia e corrupção, entre outras.

Com a União para o Mediterrâneo, a Europa prepara-se para relançar o Processo de Barcelona. Foram criadas novas figuras como uma co-presidência e foram identificadas novas áreas de actuação como o emprego, a coesão regional ou o ambiente. Neste âmbito está já previsto um projecto de despoluição do Mediterrâneo.

## **Bibliografia**

### **Livros**

BHAGWATI, J. N., KRISHNA, P. e PANAGARIYA, A., (1999) – *Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Massachussets Institute of Technology, Cambridge, Massachussets, London, England

BHALLA, A. S. e BHALLA, P., (1997) - *Regional Blocs – Building Blocks or Stumbling Blocks?*, London, MacMillan Press Ltd

EL-AGRAA, A.M. (1997), *The Theory of Economic Integration*, in Economic Integration Worldwide – London, MacMillan Press

FERREIRA, Maria João Militão (2005), *A Política Externa Europeia, Uma Reflexão sobre a União Europeia como Actor Internacional*, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Lisboa

GALAL, Ahmed e HOEKMAN, Bernard, (1997), *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, London: Centre for Economic Policy Research

GRILLI, Enzo R. (1993), *The European Community and the Developing Countries*, Cambridge University Press

HOEKMAN, Bernard; MATTOO, Aaditya e ENGLISH, Philip (2002), *Development, Trade and the WTO: A Handbook*, Washington D.C.

LAWRENCE, Robert Z., (1996) *Multilateralism and Deeper Integration*, The Brookings Institution, Washington D.C.

LIMA, Maria Antonina, (1999) *Revisitando as Relações Comerciais Externas da UE*, Documento de Trabalho N°6/99, CEDIN – ISEG/UTL

MCQUEEN Matthew (1992), *European Community Trade Policies Towards the Developing Countries*, edited by, Surrey University Press, pp.11-49 in BIRD

MEDEIROS, E. R. (1998), *Blocos Regionais de Integração Económica no Mundo*, UTL, ISCS

MELO, Jaime e PANAGARIYA, Arvind (1995) *New Dimensions in Regional Integration*, Centre for Economic Policy Research

MESSERLIN, Patrick A. (2001), *Measuring the Costs of Protection in Europe – European Commercial Policy in the 2000s*, Institute for International Economics, Washington

SERRA, Maria Ana Marcelo Cardoso de Carvalho (1997), *A Política Mediterrânica da União Europeia*, Dissertação de Mestrado, ISEG, Lisboa

VANDEWALLE Dirk (1996), *North Africa Development and Reform in a Changing Global Economy*, Macmillan Press Ltd

### **Artigos**

AHEARN, Raymond J. (2006), Europe's New Trade Agenda, *CRS Report for Congress*

ALMUNIA, Joaquín (Março de 2007), Fiscal Consolidation and Reform: Unlocking the Potential of the Euro-Mediterranean Region, *Comissão Europeia*

BALDWIN, Richard E., (1996), A Domino Theory of Regionalism, in Bhagwati, J. N., Krishna, P. e Panagariya, A., *Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Massachusetts Institute of Technology

BALDWIN, Richard E., (2006), Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade, *The World Economy*

BHAGWATI, J. (1993), Regionalism and Multilateralism: An Overview in Bhagwati, J. N., Krishna, P. e Panagariya, A., *Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Massachusetts Institute of Technology

BHAGWATI, J. e PANAGARIYA, A. (1996) Preferential Trading Areas and Multilateralism in Bhagwati, J. N., Krishna, P. e Panagariya, A., *Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Massachusetts Institute of Technology

BRENTON, Paul; BARONCELLI, Eugenia e MALOUCHE, Mariem (Maio de 2006), Trade and Investment Integration of the Maghreb, *World Bank*

DASGUPTA, Dipak; NABLI, Mustapha K.; SRINIVASAN, T. G. e VAROUDAKIS, Aristomene, (Maio de 2004) Current World Trade Agenda: Issues and Implications for the MENA Region, *World Bank*

DEARDORFF, Alan e STERN, Robert (1994), Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements, in Bhagwati, J. N., Krishna, P. e Panagariya, A., *Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Massachusetts Institute of Technology

DRIESSEN, Bart e GRAAFSMA, Folkert (1999), EC's Wonderland: An Overview of the Pan-european Harmonised Origin Protocols, *Journal of the World Trade*, vol. 33

ESFAHANI, Hadi Salehi e SQUIRE, Lyn (2007), Explaining Trade Policy in the Middle East and North Africa, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol 46, pp.660-684

FIORENTINO, Roberto V., VERDEJA, Luís e TOQUEBOEUF, Christelle (2006), The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update, *World Trade Organization*

GOYAL, Sanjeev e JOSHI, Sumit (2006), Bilateralism and Free Trade, *International Economic Review*, vol. 47, Nº. 3, Agosto, pp. 749 a 770

HOELLER, Peter, GIROUARD, Nathalie e COLECCHIA, Alessandra (1998), The European Union's Trade Policies and their Economic Effects, Economics Department Working Papers n°. 194, *OCDE*

HOEKMAN, Bernard (Julho de 2005), From the Euro-Med Partnership to European Neighbourhood: Deeper Integration à la Carte and Economic Development, *The Egyptian Center for Economic Studies (ECES)*

KRUGMAN, Paul (1991), Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes, in Bhagwati, J. N., Krishna, P. e Panagariya, A., *Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Massachusetts Institute of Technology

MAUR, Jean-Christophe (2005), Exporting Europe's Trade Policy, *Blackwell Publishing Ltd.*

MESSERLIN, Patrik A. (2007), Assessing the EC Trade Policy in Goods, Jan Tumlrir Policy Essays, *European Centre for International Political Economy*

MUKUNOKI, Hiroshi e TACHI, Kentaro (2006), Multilateralism and Hub-and-Spoke Bilateralism, *Review of International Economics*, 14 (4), pp.658-674

PROMFET, Richard (2006), Is Regionlism na Increasing Feature of the World Economy?, *University of Adelaide*

SILVA, Joaquim Ramos (2004), A Política Comercial Comum, Celta Editora, pp. 225-267 in Romã, António (org.) *Economia Europeia*

SRINIVISAN, T. N., (1999), Developing Countries in the World Trading System: From GATT, 1947, to the Third Ministerial Meeting of WTO, 1999, *Blackwell Publishers*, Oxford

SUMMERS, Lawrence H., (1991), Regionalism and the World Trading System, in Bhagwati, J. N., Krishna, P. e Panagariya, A., *Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Massachusetts Institute of Technology

WU, Jennifer Pédussel (2005) Trade Agreements as Self-protection, *Review of International Economics*, Vol. 13 (3), pp. 472-484

### **Relatórios**

Banco Mundial (2003), MENA Development Report - Trade, Investment and development in the Middle East and the North Africa – Engaging with the World

Banco Mundial (2003), Jobs, Growth and Governance in the Middle East and North Africa – Unlocking the Potential for Prosperity

Banco Mundial (2005), Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism and Development 2005



Comissão Europeia (2002), Europe and the Mediterranean: Towards a Closer Partnership – An Overview of the Barcelona process in 2002

Comissão Europeia (2005) – Tenth Anniversary of the Euro-Mediterranean Partnership: A work programme to meet the challenges of the next five years

Comissão Europeia (Junho de 2005), Euromed Information Notes – Euro-Mediterranean and MEDA Regional Activities

Comissão Europeia (2006), Eight Euro-Mediterranean Conference of Ministers of Foreign Affairs – Tampere Conclusions

Comissão Europeia (2006) Global Europe, Competing in the World – A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy

Comissão Europeia, EuroMeSCo Annual Report 2006, (Maio de 2007), Regaining Impetus

Comissão Europeia, European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI), Regional Strategy Paper (2007-2013) and Regional Indicative Program (2007-2010) for the Euro-Mediterranean Partnership, EUROMED

FEMISE (Fevereiro de 2005), The Euro-Mediterranean Partnership, 10 years after Barcelona: Achievements and Perspectives, Institut de la Méditerranée

FMI (Outubro 2007), Regional Economic Outlook – Middle East and central Asia,  
World Economic and Financial Surveys

Institut de la Méditerranée (Outubro de 2007), Rapport du Groupe d’experts reuni par  
l’Institut de la Méditerranée sur le Project d’Union Méditerranéenne, France

OCDE (2002), The Relationship between Regional Trade Agreements and Multilateral  
Trading System – Rules of Origin

**Sites:**

<http://europa.eu.int>

[www.wto.org](http://www.wto.org)

[www.icep.pt](http://www.icep.pt)

[www.imf.com](http://www.imf.com)

[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

[www.ecb.int](http://www.ecb.int)